

Tartu Ülikool
Sotsiaal- ja haridusteaduskond
Ühiskonnateaduste instituut

**Finantsteenuste kasutamisharjumused noorte seas ja minuraha.ee
teavituskampaania vastuvõtt**

Bakalaureusetöö

Maiken Mihelson
Juhendaja: Margit Keller, PhD

Tartu 2014

Sisukord

SISSEJUHATUS.....	4
1. TEOREETILISED JA EMPIIRILISED ALUSED	6
1.1. FINANTSHARIDUS JA -KIRJAOSKUS. INDIVIIDIKESKNE LÄHENEMINE	6
1.1.1. FINANTSHARIDUS KOOLIDES.....	10
1.2. SOTSIAALSETE PRAKTIKATE KESKNE LÄHENEMINE	11
1.3. FINANTSTEENUSTE KASUTAMISHARJUMUSED	15
1.3.1. RAHANDUSLIK ELUKAAR JA TARBIJATÜÜBID	16
1.4. MEEDIA RAHATEEMADE KÄSITLEJANA JA FINANTSHARIDUSE JAGAJANA	21
1.5. TEAVITUSKAMPAANIA JA MINURAHA.EE LEHEKÜLJE ISELOOMUSTUS	22
2. UURIMISPROBLEEM JA –KÜSIMUSED	25
3. MEETOD JA VALIM	26
3.1. MEETOD	26
3.2. MEETODI KRIITIKA	28
3.3. VALIM.....	29
3.4. VALIMI KRIITIKA	30
4. EMPIIRILISED TULEMUSED.....	32
4.1. RAHAKASUTUSPRAKTIKAD.....	32
4.1.1. NOORTE RAHAKASUTUSHARJUMUSED.....	32
4.1.2. ÜLDISEM ARUSAAM RAHAST	36
4.1.3. NOORTE ARUSAAMAD ENDA FINANTSKÄITUMISEST	38
4.1.4. NOORTE OSKUSTEAVE JA TEADMISED RAHAST.....	40
4.2. MINURAHA.EE TEAVITUSKAMPAANIA VASTUVÕTT.....	42
4.2.1. KAMPAANIA ELEMENDID JA IGAPÄEVANE RAHAKASUTUSPRAKTIKA	43
4.2.2. MINURAHA.EE KAMPAANIA IGAPÄEVAELU KONTEKSTIS.....	43
4.2.3. MINURAHA.EE LEHEKÜLJE VASTUVÕTT NOORTE SEAS	45
5. JÄRELDUSED JA DISKUSSIOON.....	47
5.1 JÄRELDUSED	47
5.1.1. NOORTE ÜLDISEM ARUSAAM RAHAST JA ENDA FINANTSKÄITUMISEST	47
5.1.2. NOORTE RAHAKASUTAMISHARJUMUSED JA PRAKTIKAD.....	49
5.1.3. KAMPAANIA SÕNUMID JA IGAPÄEVANE RAHAKASUTUSPRAKTIKA	51
5.1.4. MINURAHA.EE LEHEKÜLG	53
5.2. DISKUSSIOON.....	53
5.2.1. ENESEREFLEKSIION JA SOOVITUSED EDASPIDISEKS UURIMISEKS	55
KOKKUVÕTE.....	57
SUMMARY	59
KASUTATUD KIRJANDUS.....	61
LISAD.....	64

LISA 1. INTERVJU KAVA NÄIDIS	64
LISA 2. M23 TRANSKRIPTSIOON	66
LISA 3. M22 JA N23A INTERVJU TRANSKRIPTSIOON	77
LISA 4. N23B JA M28 INTERVJU TRANSKRIPTSIOON	87
LISA 5. N22 INTERVJU TRANSKRIPTSIOON	95
LISA 6. N23A PÄEVIK	102
LISA 7. M22 PÄEVIK	105
LISA 8. M23 PÄEVIK	107
LISA 9. N23B PÄEVIK	111
LISA 10. M28 PÄEVIK	112
LISA 11. N22 PÄEVIK	114

Sissejuhatus

Finantskirjaoskus ja selle edendamine on kogu maailmas alles lapsekingades. Üha keerulisemaks ja mitmekülgsemaks muutuv finantsmaailmas, kus erinevaid teenuseid tuleb turule sageli, on oluline kasvatada ka finantskirjaoskajate hulka. Kuna finantsteenuste, nagu (eluaseme- ja kiir)laenud, erinevad kindlustused, aktsiad jne, tarbimist alustatakse juba noorena, siis on selles töös fookuse alla võetud just noorte finantskäitumisharjumused.

Finantskirjaoskuse olulisusest on hakatud rohkem rääkima majandussurutise tõttu, mis hõlmas kogu maailma. Enne 2008. aastat, mil tarbijad ning ka riik ja ettevõtjad tundsid ennast julgetena, ei pööratud finantskirjaoskusele ja –haridusele nii suurt tähelepanu. Tarbiti ja kulutati palju, laenati palju ja tagajärjesid ei osatud ette näha. Majanduskriis ei jätnud puutumata mitte kedagi maailmas. Kuna finantskriisi tekkimisel mängis olulist rolli inimeste madal teadlikkus finantsteenustest, on nii Euroopa Komisjon kui ka OECD üha enam rõhutama finantshariduse osatähtsust ja riiklike finantskirjaoskuse edendamisele suunatud strateegiate loomise vajadust (Eesti elanike... 2013: 3).

Ka Eesti teoreetikud, Tartu Ülikooli sotsiaalse kommunikatsiooni õppejõud Triin Vihalemm ja Margit Keller on oma artiklis (Vihalemm ja Keller 2013) kirjeldanud keskmist eestlast kui raha asjades “iseõppijat” ja vaid perekonnaliikmetega nõupidajat, kellel samal ajal puuduvad säästud ning peamiseks kindlustunde tekitajaks on töökoht. Nende sõnul on inimesed oma rahamuredega üksi jäetud, mis veelgi kinnitab finantshariduse vajalikkust – säästmist, säästude suurendamist, tulevikule mõtlemist jmt võib ja isegi peaks arutama just nimelt laiema ringiga kui oma perekond, sest nn spetsialistid näevad selles küsimuses laiemat pilti kui tavainimene.

Selles uurimistöös käsitletakse noorte inimeste rahakasutusharjumusi ning uuritakse, kuidas võtsid noored vastu Finantsinspektsiooni korraldatud minuraha.ee teavituskampaania, mis toimus 2013. aasta novembris. Töö eesmärk on uurida, kuidas on noorte rahakasutuspraktikad kujunenud, mil määral ja kes mõjutab nende otsuseid ning samuti finantskirjaoskuse olulisust. Varem on sarnast teemat uurinud näiteks Egle Madiste oma bakalaureusetöös (Madiste 2012), kuid käesolev töö uurib just noorte finantsharjumusi, samal ajal kui Madiste töö keskendus ekspertide hinnangutele. Sellegipoolest on autor Madiste tööst saanud palju inspiratsiooni ja abi.

Üks peamisi maailmaparanduslikke küsimusi on “Kellest algab muutus?” Lahti seletades – keda peaks mõjutama, et toimuks muutus inimese käitumises: kas inimest või teda ümbritsevat

keskkonda? Selles töös üritab autor esialgu uurida noorte rahakasutusharjumusi, mille põhjal on ehk võimalik edasi minna ja analüüsida, kas finantskäitumise muutusi on võimalik saavutada inimeses endas või sotsiaalsetest praktikates.

Töö jaguneb viieks suuremaks peatükiks: esimeses peatükis saab teoreetilise ülevaate erinevatest lähenemistest käitumise muutuse saavutamiseks. Teises peatükis on pikemalt selgitatud uurimisküsimusi, kolmandas peatükis tuleb juttu kasutatud metoodikast ja valimist, samuti nende kriitikast. Neljandas peatükis selgitab autor empiiria tulemusi. Viiendas peatükis on teooria ja empiiria põhjal tehtud järeldusi, lisaks järgneb diskussioon, kus autor soovib edasisi uuringukohtasid ning kritiseerib oma tööd.

1. Teoreetilised ja empiirilised alused

Teooria peatükis kirjeldan kaht valdavat kuid vastandlikku lähenemist: individikeskne ning praktikakeskne lähenemine. Esimeses alapeatükis (1.1.) kirjeldatud terminid ja tegevused on eelkõige individikesksed – finantsharidus keskendub ühele individile, tema harimisele ja aitamisele. Kirjeldatud lähenemine on hariv, keskendunud hoiakute ja teadmiste muutmisele, mille kaudu loodetakse saavutada ka käitumise muutus. Teine lähenemine põhineb praktika muutusel – kui ühiskonnas muutuvad valdavad praktikad, siis seeläbi on võimalik muuta ka inimeste käitumist. Praktikakeskne lähenemine ei eelda, et inimene on ratsionaalne olend, vaid võtab eesmärgiks argieluliste käitumiste täiustamise, mille läbi inimesed, olgu nad ratsionaalsed või mitte, “õpivad” teistmoodi käituma.

Teooria peatüki eesmärk on kahe lähenemise kõrvutamine, et jõuda selgusele, mil viisil on finantskäitumise paranemine saavutatav – kas üksikisikut harides või valitsevaid harjumusi muutes. Teooria peatükki on lisatud ka tööd toetavad alateemad, nagu finantsharidus koolides (1.1.1.), finantsteenuste kasutamine (1.3.), finantsteemad meedias (1.4.) ning minuraha.ee teavituskampaania tutvustus (1.5.).

1.1. Finantsharidus ja -kirjaoskus. Individikeskne lähenemine

Kogu maailmas on üha enam hakatud rääkima finantskirjaoskuse edendamise vajalikkusest. Ka Eestis on rahandusministeerium koostanud programmi, millest lähtuvalt alustavad era- ja avalik sektor koostööd Eesti elanike finantskirjaoskuse kasvatamiseks. Esmalt tuleb aga selgeks saada, mis üldse on finantskirjaoskus, mis on finantsharidus, mis on “õige” finantskäitumine ning mil viisil saavutada parimaid tulemusi.

Hustoni (2010: 296) sõnul kasutatakse kolme mõistet – finantskirjaoskus (*financial literacy*), finantsharidus (*financial education*) ja finantsteadmised (*financial knowledge*) – meedias ja mujal igapäevaelus sünonüümidenä. Huston (2010: 308) on neid eristanud nõnda, et finantsharidus on sisend tõstmaks inimkapitali, eriti finantsteadmisi ja nende kasutamist (ehk finantskirjaoskust). Autor lisab (2010: 296), et finantskirjaoskust, sarnaselt näiteks meditsiinilise või tavalise kirjaoskusega, tuleks samuti mõõta ühtsel, standardiseeritud moel. See on oluline, et edendada finantsalast haridust ning arendada inimeste finantsalast käitumist ja suurendada ka teadlikkust selles vallas (Huston 2010). Hustoniga nõustub Remund, kes ütleb samuti, et

finantskirjaoskust saab arendada esmalt läbi mõiste defineerimise ja üheselt kasutatava kirjaoskuse mõõtmisvahendi loomise (Remund 2010: 276). Remund, kes on ameeriklane ning toetub oma teoorias Ameerika kogemusele, toob näiteks välja, et üksikisikud ja organisatsioonid, kes ühel või teisel moel toodavad finantskirjaoskuse ja –hariduse programme, teevad seda erinevalt – kasutades erinevaid definitsioone ja mõõtmisvahendeid – mistõttu kirjaoskuse kasv aeglustub, sest pidurdub võimalus luua efektiivne ja ühtne finantshariduse kava (Remund 2010: 277). Ameerika kogemust ei saa muidugi kõrvutada Eestiga, sest mastaabid on väga erinevad, kuid tõetera autori arvamuses siiski on – kui erinevad osapooled lähenevad finantskirjaoskuse edendamisele erinevalt, on raske saavutada ühtlaselt häid tulemusi, sest arusaamad finantskirjaoskuse mõistest ehk baastasandist võivad olla erinevad.

Eestis on finantskirjaoskuse mõiste asemel paralleelselt kasutusele võetud teine, suupärasem sõna “rahatarkus”. Mõiste võttis kasutusele Finantsinspeksioon ning seda kasutatakse nii käsiraamatutes kui ka artiklites. Suurbritannias aga võeti kasutusele termin “finantsalane võimekus” (*financial capability*), sest finantskirjaoskust peeti liialt piiratuks ja kitsaks mõisteks. Võimekus erineb kirjaoskusest, kuna võimekus väljendub tulemustes, samal ajal kui kirjaoskust peetakse sisendiks arukale finantskäitumisele. See tähendab, et üks mõiste on keskendunud tulemile (*outcome*), samal ajal kui teist peetakse vajalikuks arukate otsuste tegemisel (*input*). Finantsalaselt võimeka inimese all peetakse silmas indiviidi, kelle finantskäitumine on ideaalne. See inimene koostab eelarveid, säästab raha vanaduspõlveks, jälgib igapäevaseid kulutusi jne. Sellise käitumiseni jõudmine on ajaline liikumine ahelas teadmised (siia alla kuulub arusaamine säästmise vajalikkusest), oskused (oskus koostada säästmise kava), hoiak (tahe säästa) ja käitumine (tegevus, mil säästad raha, näiteks seda hoiustades) (Holzmann *et al* 2013). See lähenemine lähtub eeldusest, et on olemas lineaarne seos teadmiste, hoiakute ja käitumise vahel ning et on võimalik selline ideaalkäitumine saavutada.

Huston on välja toonud, et finantskirjaoskuses võib eristada kaht dimensiooni – arusaamine ehk isiklik finantsalane teadlikkus ja oma teadmiste kasutus ehk isiklik finantsalane käitumine (Huston 2009; Huston 2010: 306 kaudu). Tema sõnul eristab finantskirjaoskust eelpool mainitud “sünonüümidest” see, et sellega kaasneb käitumuslik dimensioon – inimesel peab olema võimalus ja ta peab olema enesekindel kasutamaks oma finantsalaseid teadmisi isikliku rahakasutusega seotud otsuste tegemisel. Veelgi enam, Hustoni (2010: 307) hinnangul on

finantskirjaoskus osa inimkapitalist, mida saab kasutada finantstegevustes (nt teenuste tarbimine), et suurendada tarbimisest saadavat kasulikkust.

Eesti Vabariigi rahandusministeerium on “Eesti elanike finantskirjaoskuse edendamise programmis aastateks 2013-2020” defineerinud finantskirjaoskuse mõistet järgnevalt: „finantskirjaoskus on oskuste, teadmiste, hoiakute ja käitumiste kogum, mis on vajalik rahaasjades arukate otsuste tegemiseks ja oma pere majandusliku heaolu tagamiseks“ (Atkinson ja Messy 2011; Eesti elanike... 2013 kaudu). Samas programmis on välja toodud finantskirjaoskuse arendamise olulisus - finantsotsuste kasvav osakaal inimeste igapäevaelus mõjutab üha ulatuslikumalt inimeste elukvaliteeti ja majanduslikku turvalisust nii lühemas kui ka pikemas perspektiivis ning sellest tulenevalt muutub üha olulisemaks inimeste finantskirjaoskuse tase, sh teadlikkus finantsteenustest, nende kasutamisel avanevatest võimalustest ning nendega kaasnevatest riskidest, õigustest ja kohustustest.

Finantskirjaoskuse programmis on välja toodud kolm eesmärki, mida eestimaalaste seas 2020. aastaks saavutada tahetakse. Need on (Eesti elanike... 2013: 3-4):

- Inimesed teadvustavad rahaasjade planeerimise vajalikkust ja nende hoiakud toetavad arukate finantsotsuste langetamist;
- Inimesed saavad aru finantsteenustest ja oskavad nende abil oma rahaasju igas eluetapis korraldada;
- Finantsteenuseid pakutakse vastutustundlikult.

Programmi eesmärgid on individikesksed. Sõnastusest on mõista, et tegemist on ABC-mudeli keskse programmiga, sest “inimene teadvustab” ja “inimene saab aru” ja seeläbi “oskab rahaasju korraldada”. ABC-mudel, mille järgi vastutus on indiviidil, mitte ühiskonnal (kõik kodanikud kujundavad riiki, kõik inimesed ühiskonda), on poliitilisele dokumendile väga omane. Sama programmi uurinud Tartu Ülikooli magistrandid leidsid samuti, et kogu rahatarkuse edendamise programm on suuresti haridussüsteemi keskne ning muid toetavaid tegevusi on vähe (Krusten *et al* 2014).

Ka Huston jõudis oma uuringus tulemusele, et finantsharidusel ei pruugi olla nii ühene ja positiivne mõju finantskirjaoskusele ja seeläbi parematele otsustele (Huston 2010: 309). Viimane viitab Willisele, kes jõudis järeldusele, et finantshariduse kulukus ei kaalu üles hilisemat kirjaoskust (Willis 2008; Huston 2010 kaudu). Ka teised autorid on küsinud, kas

finantshariduse kulukus ikkagi tasub sealt saadava kasu ära. Näiteks de Meza, Irlenbuschi ja Reyneirsi (2008) läbi viidud uuringust selgub, et inimeses sügavalt juurdunud psühholoogilisi omadusi on raske muuta konventsionaalsete meetoditega, nagu teadmispõhine õpe koolides (Taylor & Wagland 2013: 71 kaudu). Viimastega nõustuvad Clancy, Grinstein-Weiss ja Schreiner (2001) ning Schreiner, Clancy ja Sherraden (2002), kelle hinnangul mõned tunnid üldist finantsharidust võib suurendada säästmist, kuid see võib ajas väheneda või isegi ümber pöörduda (Taylor & Wagland 2013: 72 kaudu). Samas on ka teist usku autoreid, kes usuvad, et on olemas positiivne seos finantshariduse, finantskirjaoskuse ja n-ö õigete finantsotsuste vahel (Bell & Lerman 2005; Fox, Bartholomae ja Lee 2005; Hogarth, Beverly ja Hilgert 2003; ja Lyons *et al* 2006; Taylor & Wagland 2013: 71 kaudu). Siit võib järeldada, et finantsharidusprogramme ja –kavasid on erinevaid ning kõigil neil ei ole ühesugune, positiivsete ja heade otsusteni viivate tulemustega mõju.

Austraalias ja Uus-Meremaal viidi 2003-2010 aasta põhjal läbi uuring, millest ilmnes, et finantshariduse defitsiit on ilmne ning on viimane aeg midagi ette võtta. Valitsus ja erasektor on käed löönud, et arendada finantshariduse õppeprogramm, mida saaks juurutada nii lasteadeade kui ka gümnaasiumide õppekavadesse (Taylor & Wagland 2013). Kuna Austraalias, sarnaselt muu maailmaga, on viimastel aastakümnetel plahvatuslikult kasvanud erinevate finantsteenuste arv, siis on Taylори ja Waglandi hinnangul igapäevaseks otstarbekaks finantskäitumiseks (läbi mõeldud säästmine, laenu võtmine, investeerimine) vajalik teatav finantskirjaoskus. Autorite sõnul on teenuste rohkus tekitanud keskkonna, kus inimesed on palju altimad valesid otsuseid tegema. Nende sõnul on olemas otsene seos madala finantskirjaoskuse ja halbade finantsotsuste vahel (Mandell 2009; Taylor & Wagland 2013: 71 kaudu).

Kuigi suurem finantsteenuste valik pakub tarbijatele ühelt poolt paremaid võimalusi säästmiseks, investeerimiseks ja ka pensioni kogumiseks, siis on teadmatul tarbijal suur oht nende “heade võimaluste” oskamatul kasutamisel eksida ja hoopis oma rahast ilma jääda.

Siiski on teoreetikute valdav arusaam ühesugune – majanduskriisi järgselt, mil paljud pered ja majapidamised on uuesti nullist alustamas, on oluline senisest rohkem keskenduda finantskirjaoskusele ja finantsharidusele. Remund toob oma artiklis välja, et peamine on tarbija aitamine. Tema sõnul on üha keerukamaks muutuv (finants)maailmas, kus on järjest rohkem finantstooteid ja –teenuseid, oluline osata oma raha majandada ja oskuslikult kasutada, mis tõttu ongi võtmesõnad tarbija õpetamine, kasvatamine ja aitamine (Remund 2010: 277).

Selles töös käsitlen muuhulgas ka Finantsinspeksiooni loodud minuraha.ee veebikeskkonda, kust tarbija saab erapooletut abi rahaasjades. Nagu muudki selles alapeatükis mainitud teoreetikud ja uuringud, on sellegi veebilehe näol tegemist eelkõige indiviidikeskse keskkonnaga. Indiviid saab lehelt abi säästmise ja rahakasutuse planeerimise kohta, infot hoiuste ja pensionite kohta, abi laenu taotlemiseks jne. Kuigi veebikeskkonnal on potentsiaali muuta ühiskonnas valitsevaid tavasid – suure külastatuse ja usaldusväärse infoga lehe puhul – on siinkohal tegemist ikkagi erapooletu abimehega, mitte ühiskonnas laiemaid muutusi taotleva lehega.

Kuna töö eesmärk on uurida noorte finantskäitumist ja -harjumusi, siis finantskirjaoskuse edendamine suunatud ühele indiviidile ehk indiviidikeskse teooria järgi peaks noor olema ratsionaalselt käituv tarbija, keda mõjutatakse vastavalt vajadusele käituma ning ta võtab soovitud käitumise omaks ehk hakkab näiteks säästma, eelarvet koostama jmt. Kui ühiskonnas ei ole teatud käitumismustrid tavaks, siis on väga raske muutusi saavutada üksnes indiviidi harivate kampaaniatega või eraldiseisva koolitunniga. Indiviidikeskne lähenemine on tavaks ka Eestis, lähtudes eelpool mainitud Finantskirjaoskuse programmist (Eesti elanike... 2013). Samuti on kogu maailmas enamus poliitikadokumentides ja uuringutes finantskirjaoskusele viidatud ikkagi indiviidikeskselt.

1.1.1. Finantsharidus koolides

Finantsharidus peaks mitmete autorite sõnul olema osa kooliharidusest ning mitmed arenenumad maad on juba integreerinud selle eluks vajaliku valdkonna koolide õppekavasse (Mandell 2008; 2009; Taylor & Wagland 2013: 71 kaudu). The Jump\$tart Coalition for Personal Financial Literacy on USA-s loodud organisatsioon, mis korraldab iga kahe aasta tagant üleriigilisi küsitlusi, mille käigus mõõdetakse abiturientide finantskirjaoskust. Jumpstart Coalition korraldab küsitlusi aastast 1997 ning kuigi madal finantskirjaoskuse tase on USA noortel olnud koguaeg, olid 2008. aasta tulemused senise perioodi kõige madalamad. Sel aastal vastasid abiturientid kõigest 48,3% finantskirjaoskusi puudutavatest küsimustest õigesti (Taylor & Wagland 2013: 72).

Kuigi mitmel pool maailmas on koolide õppekavadesse finantsteadmiste ja -oskuste õpetamine mingil määral integreeritud, siis on paljud autorid veendunud, et seda tuleks senisest

kindlamalt propageerida. Nimelt on mõningates maades, näiteks Austraalias, finantstundides käimine valikuline. See tähendab, et osa õpilasi omandab finantsteadmisi, kuid osa mitte (Taylor & Wagland 2013: 73). USA-s aga on tulemused näidanud, et formaalne õppimine ei taga soovitud tulemusi (finantskirjaoskajad noored). Eksperdid loodavad, et käitumuslik ja mittekognitiivne õppimine toob mingeid tulemusi. Lisaks on Ameerikas välja selgitatud, et keskkooli noori ei mõjuta finantshariduse tunnid erilisel määral, kuid tudengite finantskäitumisele on finantsharidusel mõju. Seda ilmselt seepärast, et kui teatud ainel/tunnil on otsene mõju inimese heaolule, siis on sellest ainest ka rohkem kasu. Kuna ülikoolitudeng on suurema tõenäosusega enda toitja ja leivateenija, kui keskkooli õpilane, siis on eelnev seos ka seletatav (Taylor & Waglund 2013: 77-78).

Kuigi paljude hinnangul aitaks finantskirjaoskajate hulka kasvatada kohustuslik koolitund finantshariduse teemal, näitavad mitmed uuringud, et finantsprogrammid koolides ei ole toonud soovitud tulemusi. Mandell ja Klein (2007) on näiteks välja toonud, et õpilastel on motivatsioonipuudus õppida ja säilitada neid oskusi, mida neile finantshariduse tunnis jagatakse. Samas toovad Mandell *et al* (2007) välja, et kui õpilastel oleks praktiline väljund, näiteks Aktsiaturu mäng (Stock Market Game), siis praktilist väljundit kasutavatel noortel on finantskirjaoskuse tase tunduvalt kõrgem kui nende eakaaslastel (Taylor & Waglund 2013: 78 kaudu).

1.2. Sotsiaalsete praktikate keskne lähenemine

Eelmises peatükis kirjeldatud indiidikesksele lähenemisele vastandub sotsiaalsete praktikate lähenemine, mille põhipostulaadiks on inimesi ümbritseva keskkonna, tavade ja harjumuste muutmine ning seeläbi käitumise muutumine, sest inimene ei ole sageli ratsionaalne indiid, keda harides muutuvad tema käitumine ja hoiakud. Seda vaadet esindab näiteks sotsioloog Alan Warde, kelle jaoks on indiidikeskne lähenemine liialt kitsas ja piirav. Warde'i hinnangul ei ela inimene sotsiaalses vaakumis, vaid on ümbritsetud sotsiaalsetest suhetest ja materiaalsest keskkonnast (Warde 2011; Vihalemm *et al* 2013 kaudu). Lisaks on oluline märkida, et n-ö maailmaparanduslikud muutused, nagu finantskirjaoskajate hulga kasvatamine, ei taotle muutusi ainult ühes inimeses vaid ühiskonnas tervikuna. Taoliste kampaaniate – nagu selles töös uuritakse – eesmärk on ikkagi ühiskonnas valitsevate tegevuste ja harjumuste muutus, mistõttu on

ebaotstarbekas loota ainult indiviidi ratsionaalsusele, sest finantsküsimumustes on keerukas muutust esile kutsuda vaid turunduslike ja harivate vahenditega ning sotsiaalne muutus ei ole vaid üksikisikute käitumiste summa.

Sotsiaalsete praktikate keskne lähenemine keskendub praktikatele, nagu söögi tegemine või pesu pesemine, mitte inimesele, kes seda tegevust teeb või sotsiaalsele keskkonnale, mis teda ümbritseb (Hargreaves 2011: 82). Olemuslikult on käitumine samuti sotsiaalne praktika, sest käitumine on sotsiaalselt tavaks oleva harjumuse väljendus, see pole vaid inimese enda väärtuste ja hoiakute väljendus. Nähtav käitumine on praktika n-ö mäepealne osa, kuid käitumise muutuseks on vaja rihtida käitumise sügavamatesse kihtidesse, mis moodustavad kokku praktika kui terviku (Spurling *et al* 2013).

Sotsiaalsete praktikate keskset lähenemist pooldavad autorid ei ole aga kokkuleppele jõudnud, mida *praktika* täpselt tähendab. Shove *et al* (2012) on praktikat defineerinud järgnevalt: praktika koosneb materjalist (*materials*), oskustest (*competence*) ning tähendustest (*meanings*), mis on dünaamiliselt integreeritud regulaarse ja korduva tegevuse kaudu. Shove *et al* definitsiooniga on samastunud ka Hargreaves, kes lihtsustab keerulist definitsiooni jalgpalli näite abil – populaarne spordiala koosneb kindlastest tähendustest (näiteks reeglid ja mängu eesmärk, samuti mängule kaasaelamine), oskustest (triblamine, palli löömine) ja asjadest (pall, värav). Jalgpallurid säilitavad ja (taas)toodavad kolme kategooria elemente mängu jooksul. Selle definitsiooni kohaselt on aga praktikaid võimalik leiutada, säilitada ja ka välja suretada, murdes mõne lüli elementide vahel, sest praktikat pole võimalik “kasutada” kui mõni element puudu on. Seega on sotsiaalsete praktikate keskse lähenemise kohaselt võimalik ebaökonomseid, ebaotstarbekaid või lihtsalt kahjulike praktikaid välja suretada, asendades mõne elemendi uuega. Elementide asendamine ja uuendamine võib aset leida nii seestpoolt – see on pigem indiviidide poolne – kui ka väljast – kui erinevad praktikad puutuvad üksteisega kokku ja mõjutavad teineteist (Warde 2005; Hargreaves 2011: 84 kaudu).

Sotsiaalsete praktikate teooria eeldab heterogeenset käsitlust, mis tähendab, et ühiskondlikud muutused toimuvad kultuuris loodud uute tähenduste abil, uute arginormaalsuste kaudu, ka seadusloome ning infrastruktuuri abil (Elzen *et al* 2004; Shove 2010: 1278 kaudu). Seda lähenemist iseloomustab ka n-ö *status quo* muutus – hetkeolukorda julgetakse kahtluse alla seada ning oodatakse/loodetakse sotsiaalset innovatsiooni ehk vanade mängureeglite muutust. Eesti kuulub minu hinnangul pigem taolise riigi kategooriasse, kus vastutus on ennekõike

indiviidi enda käes. Ei saa öelda, et riik sotsiaalseid muutusi ei soosiks, ilmselt ei osata nähagi, et mõningate küsimuste lahendamiseks (näiteks finantshariduse küsimus) on vaja laiemat käsitlust. Kui aga riik (kelle teha on nt seadusloome ja poliitikakujundus) ja ettevõtjad (kelle käes on raha) ei poolda teatud tavade muutust läbi piirangute (miks ettevõtjad peaksid seadma piiranguid turule, kus nad ise tegutsevad), siis on raske saavutada sotsiaalselt laiemaid käitumismuutusi. Selle uurimistöö kontekstis on aga oluline kõrvutada lähenemisi, mille kohaselt algavad finantskäitumise muutused kas indiviidis endas või teda ümbritsevas keskkonnas koos tavade ja harjumustega. Siiski on oluline märkida, et kaks teoreetiliselt vastandlikku lähenemist on reaalses elus omavahel põimunud ning raske on määratleda, millised muutused on alguse saanud indiviidis ja millised keskkonnas.

Vihalemm *et al* (2013) on oma õpikus viidanud Eesti näitel helkurite kandmisele - autorite sõnul on veel 10 aastat tagasi võõrana tundunud helkurist saanud tänaseks norm ja harjumus. Seda tänu n-ö maailmaparanduslikele kampaaniatele ja hoiakute juurutamisele ühiskonnas kui ka tänu seadusloomele - uue liiklusseaduse kohaselt on jalakäijal kohustus kanda pimedal ajal või halva nähtavuse korral helkurit. Helkuri kandmise harjumuseks saamine näitab, et ühest juhuslikust kampaaniast ei piisa, et saavutada pikaajalist mõju. Samuti ei alga muutus ühes inimeses - üks inimene ei mõjuta kogu ühiskonda - vaid säärase küsimuste korral tuleb läheneda laiemale grupele. Samale seisukohale on jõudnud ka Hargreaves (2011), kes ütleb, et märkimisväärsede muutuste saavutamiseks on siiani keskendutud indiviidile, lootes tema ratsionaalsusele. Autori sõnul on indiviidikeskne lähenemine kooskõlas neoliberaalse poliitökonoomiaga – see tähendab, et tavaline on tarbija julgustamine tegemaks targemaid ja jätkusuutlikumaid valikuid (individualism, mis on lääne ühiskonnas valdav). Autori hinnangul pole säärase poliitika aga soovitud muutusi toonud (Hargreaves 2011: 80).

Sotsiaalsete muutuste toimumiseks on Vihalemm *et al* (2013) välja toonud ka näiteks kodanikualgatused ja sotsiaalsed ettevõtted. Nende abil on võimalik üksikute inimesteni jõuda, neil on potentsiaal luua sotsiaalseid suhteid, mis parandavad antud suhtevõrgustikku puutujate maailma. Erinevalt äri sektori pakutavatest valmistoode test ja administratiivsete institutsioonide ülalt alla toimivatest juhistest ja keeldudest, on kodanikualgatuslikud maailmaparandamise katsed rohkem alt üles liikuvad ja kontekstuaalsed (olukorda sobituvad, vähestandardiseerivad). Säärase organisatsioonide ja ühenduste puhul ei tasu aga automaatselt eeldada, et need oleksid vabad n-ö rahaandja kontrollist - vastupidi, ka vabaühendusi mõjutavad sponsori hoiakud ja põhimõtted.

Mitmed autorid toovad selle lähenemise boonusena esile just mitmekülgse mõtlemise ning mitmete valdkondade sünergia. Näiteks Shove (2011: 264) on välja toonud, et paradigmade võrdlemine ja kõrvutamine on vajalik probleemi erinevate nurkade nägemiseks, mistõttu on tema hinnangul n-ö õige tee eemalduda individikesksetest lähenemistest, nagu ABC-mudel (*attitude-behaviour-choice*), ja keskenduda praktikakesksetele teooriatele. Shove, kes tegeleb eelkõige keskkonnaalaste ja kliima muutusi puudutavate uuringutega, on veendunud, et individikeskne probleemilahendus ei ole jätkusuutlik. Tema peamine kriitika individikesksele lähenemisele on, et tarbija ratsionaalsusele ja teadvustatud käitumisele on naiivne loota, kui tihti käituvad inimesed poolautomaatselt ja harjumuspäraselt. Siit järeldeb, et Shove'i meelest on mõistlikum keskenduda harjumuste muutmisele – vanad harjumused asendada uutega – ning siis on uued harjumused inimeste poolautomaatsed käitumistavad. Kuigi keskkonnaküsimused ja finantskirjaoskus on olemuslikult veidi erinevad, siis on Shove'i mõttekäigud inspireerivad, muutmaks valitsevaid arginormaalsusi. Ta kutsub mõtlema (antud juhul küll kliimamuutuste teemal) mitmetahuliselt ning rõhutab, et ükski valdkond (olgu selleks keskkond, finantsharidus, liikluskasvatus vmt) ei ela isolatsioonis muust ühiskonnast, tavadest ja inimeste käitumisest. Hargreaves (2011: 95) lisab Shove'i mõttekäigule veel ühe tahu – nimelt ei maksa olemasolevate praktikate lõhkumises (jätkusuutlikumaks muutes) või asendamises oodata kiireid muutusi. Väiksed muutused ja isegi lihtsalt enesele teadvustamine, et harjumuspärase käitumise mõnda osa võiks muuta, on juba väike võit sellel teel, et praktika muutuks jätkusuutlikumaks. Lisaks ütleb Hargreaves, et muutusi taotledes ei tasu unustada, et praktika lülideks on ka ümbritsev keskkond, võimusuhted, sotsiaalsed suhted jne, mis tähendab, et uusi ja kasulikumaid praktikaid soosides tuleb keskenduda ka selliste valdkondade muutustele.

Selle töö raames pooldab autor pigem sotsiaalsete praktikate lähenemist, kuna rahakasutusest rääkides on väga raske uskuda indiviidi täielikku ratsionaalsust ja kontrolli oma otsuste ja tegude üle. Sotsiaalsete praktikate põhine käsitus, mille järgi inimene ei ole alati täiesti ratsionaalne, sobitub rahatemaatikasse olemuslikult paremini. Ühtlasi usun, et muutused käitumises on tingitud sotsiaalsete praktikate muutumisest, mitte ühest indiviidist. Sotsiaalsete praktikate lähenemist kasutades on aga oluline silmas pidada ühiskonna terviklikku käsitlust – sihtrühmade huvide ja harjumuste kaardistamine, ühiskonna n-ö arginormaalsuste ja samas ka muutuste teadvustamine jne. Samuti on selle lähenemise juures oluline meeles pidada – ka eespool mainitud teoreetikud rõhutasid seda -, et muutused ei saabu kiiresti, mis võib ka olla

põhjus, miks indiidikeskne lähenemine on valdav. Viimases on tulemusi võimalik näha kiiremini.

1.3. Finantsteenuste kasutamisharjumused

2013. aasta 10. detsembril esitas sotsioloog Andrus Saar Tallinnas toimunud rahatarkuse konverentsil finantskirjaoskuse küsitluse tulemusi, kus uuriti Eesti elanike finantsteenuste kasutamisharjumusi (Finantskirjaoskuse... 2012). Selles töös keskendun noorte kirjeldamisele, kuigi Saar Poll ja OECD uurisid oma küsitluses kõiki vanusegruppe. Tinglikult jagati vastajad aga kahte gruppi: noored (vanuses 18-26 aastat) ja teised segmendid. Üks selle töö informantidest on küll 2 aastat vanem, kui esimene segment, kuid lihtsuse huvides käsitlen teda samuti esimesesse segmenti kuuluvana.

Noorte segment jaguneb tinglikult vastanditeks – noored, kes moodustavad omaette leibkonna ja noored, kes kuuluvad ühe liikmena vanemate leibkonda. Tulemustest järeldub, et vanemate leibkonda kuulumine vähendab nende iseseisvust finantsotsuste tegemisel (Finantskirjaoskuse... 2012: 107).

Noored vanuses 18-26 on uuringu tulemustest lähtuvalt kõige sagedasemad kiirlaenu kasutajad ning impulssostude enese nähtavaks tegemiseks esineb nende seas keskmisest rohkem. Suuremaid laene seevastu on vähestel ja investeerimismaailm on neile reeglina tundmatu. Rahamaailm on noortele pigem võõras ja tulevikumõõde rahaasjade planeerimisel on üpris ahtake ehk noori iseloomustab lühiajaline mõtlemine (Finantskirjaoskuse... 2012: 107).

Finantsteenuste kasutuses toob uuring välja, et noortel on keskmisega võrreldes vähem nii arveldusarveid kui deebet- ja krediitkaarte ning väga vähe eluasemelaene (6%). Võrreldes teiste segmentidega on noorte rühmas enim inimesi, kellel on praegu kas SMS- või kiirlaen või on olemas varasem laenukogemus. Noortel on teiste segmentidega võrrelduna kõige vähem tähtsajalisi hoiuseid ja kasvuhoiuseid ning igasugused investeerimisinstrumendid neil sisuliselt puuduvad (Finantskirjaoskuse... 2012: 107).

Ehkki noored säästavad keskmisest vähem, omab siiski 48% neist kogutud vahendeid. Põhipõhjus, miks sääste ei omata, on seotud asjaoluga, et paljudel noortel puudub töökoht. Neljandik noortest ei kogu raha konkreetse eesmärgi ajel, vaid üldise tagavara kindlustamiseks. Need, kellel on eesmärk olemas, teevad seda eelkõige reisimise ja hobide rahastamiseks ning jalanõude ja riiete ostmiseks. 35% noortest ei ole viimase aasta jooksul mingil viisil raha

kogunud. 1/3 on kandnud raha arveldusarvele, 1/3 aga kogunud sularaha. Olemasolevatelt säästudest kogub intressi vaid 18% noortest, mis on väikseim näitaja kõigi segmentide lõikes (Finantskirjaoskuse... 2012: 107-108).

Finantsteenuse valiku puhul käituvad noored inimesed uuringu tulemustest lähtuvalt üldiselt tavapäraselt. Noori eristab asjaolu, et nad pöörduvad nõuande saamiseks keskmisest palju sagedamini oma lähedaste ja sõprade poole. Tegu on teiste segmentidega sarnase käitumismustriga (Finantskirjaoskuse... 2012: 107-108).

Lühidalt teiste segmentide tulemustest: uuringust ilmnes, et ligi 36% Eesti elanikest on finantskohustusi (mitmesugused laenud, liisingud, kindlustused, ka kiirlaenud). Samuti on Eesti elanike rahaline kindlustatus on küllaltki madal. Iga kolmas inimene (30%) tuleks peamise sissetulekuallika kaotuse korral elamiskulude katmisega toime vähem kui ühe kuu. Rohkem kui kolmandikul elanikest (37%) on viimase 12 kuu jooksul juhtunud, et sissetulek ei kata täielikult kulutusi. Sääste omab enda hinnangul praegu veidi üle poole (55%) elanikkonnast. Keskmisest kõrgem on antud osakaal üle 60-aastaste, kõrgharidusega, kõrgemal ametipositsioonil töötavate, kõrgema sissetulekuga ja eesti rahvusest inimeste hulgas. Kuna iga vastaja andis hinnangu oma arusaamast lähtuvalt, siis säästudena võidi mõista ka väga väikest summat ja seega säästude olemasolu ei pruugi tähendada suuri sääste. Säästude puudumine on valdavalt tingitud rahalisest olukorrast: raha ei ole või on liiga vähe, sissetulekud on väikesed ja väljaminekud suured.

Selle uuringu raames ei analüüsitud tulemuste põhjuseid – miks iseloomustab noorte segmenti pangateenuste (nagu krediit- või deebetkaart, arvelduskonto) väiksem kasutamissagedus, võrreldes teise segmendiga; miks on kiirlaenud noorte seas populaarsemad kui vanemate inimeste seas jne. Edasise käitumise õnnestumiseks (finantshariduse suurendamine, kiirlaenude õigusloome regulatsioon) oleks oluline säärase uuringu tulemuste põhjal analüüsida ka võimalike põhjuseid, kuid loomulikult ei saa seda eeldada kirjeldava raporti põhjal. Sellegipoolest on tegemist n-ö lahtise otsaga ehk küsitluse tellija või kellegi kolmanda õlule võiks jääda ülesanne tulemuste analüüsiks.

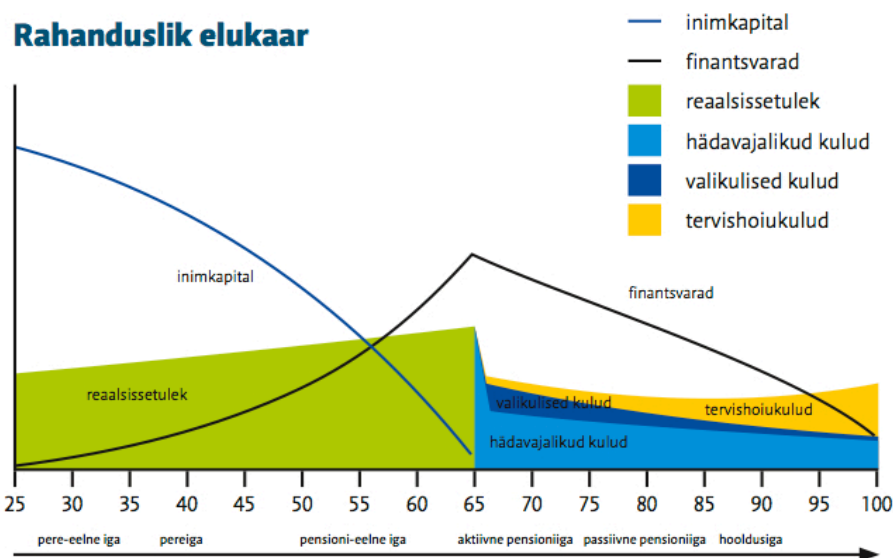
1.3.1. Rahanduslik elukaar ja tarbijatüübid

Finantsinspektsiooni, Tallinna Börsi ja minuraha.ee koostööl anti 2011. aastal välja käsiraamat “Finantsaabits”. Aabitsas, mis on mõeldud õpetajatele ja ka inimestele, kes soovivad oma

rahaasjadega oskuslikumalt toime tulla, on kirjeldatud (rahanduslikku) elukaart. Käsiraamatus rõhutatakse, et hea finantsplaani koostamine eeldab teadmist, millises punktis sellel elukaarel parasjagu asutakse. Tavaliselt on inimese rahandusliku elukaare alguspunkt 20-25 eluaasta paiku – siis, kui ta muutub oma vanematest majanduslikult sõltumatuks (Finantsaabits 2011: 37). Selle uurimistöö kontekstis on samuti just see vanusegrupp oluline, sest autor uurib noorte finantsharjumusi.

Inimese rahandusliku elukaare võib jagada järgmisteks osadeks: pere-eelne iga, pereiga, pensioni-eelne iga, aktiivne pensioniiga, passiivne pensioniiga ja hooldusiga. Pere-eelses eas ehk kuni 30ndate eluaastate alguseni alustab inimene iseseisvat tööelu. Suurem osa tema sissetulekust kulub jooksvate kulutuste katmiseks, sääste on vähe. Rahaasjade juhtimise seisukohast on see lihtne iga, sest on vähe, mida juhtida. Pensionisäästu võib selles eas investeerida agressiivselt, sest säästu kasutamiseni jäänud aastakümned siluvad tõenäoliselt ka suuremadki lühiajalised võnked varade väärtuses. Elukindlustust pole enamikul inimestel selles eas vaja, sest neil pole nende inimkapitalist sõltuvaid lähedasi (Finantsaabits 2011: 41).

Joonis 1. Rahanduslik elukaar



Allikas: Milliman Research Report, "A Holistic Framework for Financial Planning"; Finantsaabits 2011: 43 kaudu

Finantsaabitsas on välja toodud, et raha otstarbekas kasutamine algab planeerimisest. Seal rõhutatakse, et hea viis rahapaigutuse planeerimiseks on eelarve koostamine – kõige lihtsam viis

kulutuste ja tulude vahekorra jälgimiseks ning hea võimalus lühema ja pikema ajaliste plaanide tegemiseks (Finantsaabit 2011: 37). Viitasin ka eespool, et 2010. aastal läbi viidud uuringu tulemuste põhjal koostab vaid iga kolmas eestlane mingi perioodi eelarve, mis on madal tulemus (Finantsalane... 2010: 6). Riitsalu (2013) on oma magistritöös viidanud Thaleri ja Mullainathani arutlusele (kellest esimene on *behavioural economics* ehk käitumisökonoomika suuna esindaja), miks inimesed ei käitu alati ratsionaalselt. Viimased tõid välja kolm oletust: piiratud ratsionaalsus, piiratud tahtejõud ja piiratud huvi (Thaler ja Mullainathan 2002: 2; Riitsalu 2013: 13-16 kaudu).

Piiratud ratsionaalsus tähendab, et inimesed kipuvad olema liiga enesekindlad ja optimistlikud. Samuti iseloomustab paljusid varasematesse otsusesse/praktikasse püsima jäämine ja ka otsuste tegemine lähtudes vaid oma kogemusest.

DeMeza *et al* (2008: 50; Riitsalu 2013: 14 kaudu) on kirjeldanud optimismi kui peamist finantsalase ebakompetentsuse põhjustajat. Optimismi halb külge väljendub siinkohal selles, et kui inimestel on oma tuleviku suhtes vaid optimistlikud lootused – näiteks palga jätkuv kasv – siis ei säästa nad raha näiteks pensioniks, võivad võtta liigseid riske (näiteks laenusid) ning lõpuks sattuda ikkagi rahalistesse raskustesse.

Ka liigne enesekindlus võib olla negatiivseks omaduseks, kui inimesed usuvad, et nad kontrollivad täielikult oma rahaasju ja samuti, et nad on finantsalal väga teadlikud kõigest. See võib olla aga ohtlik, kui hakatakse võtma liigseid riske (näiteks laenude näol või ei kasutata erinevaid kindlustuseliike) ja tagajärjed võivad olla väga negatiivsed.

Vanadesse otsustesse ja käitumistavadesse kinnijäämist on kirjeldanud Ariely (2011: 50; Riitsalu 2013: 14 kaudu), kelle sõnul on harjumuse jõud teinekord nii tugev, et inimesed ei kohane uues situatsioonis nii, nagu nad peaksid. Ariely toob näite, mil inimene, kolides kallimast elurajoonist odavamasse, säilitab oma peas ikkagi vana elustandardi, seega kulutades samamoodi nagu enne. Inimesed jäävad kinni oma vanadesse harjumustesse, isegi kui hetkeolukord seda enam ei luba. Siinkohal aga oleks jällegi abimeheks eelarve, mis aitab inimesel ratsionaalsemalt käituda (Ariely 2011: 50; Riitsalu 2013: 14 kaudu).

Piiratud tahtejõu korral lükkab inimene ratsionaalset käitumist edasi. “Ma hakkan järgmisest kuust säästma, see kuu elan veel nii, nagu ikka”. Teoreetikud põhjendavad seda käitumist sellega, et kuigi ratsionaalsus (“tean, et pean vähem kulutama ja rohkem säästma”) on inimeste ajusoppides olemas, leiab tarbija ikkagi midagi *täna*, mida osta, ja alati on *homme*, kus

alustada säästmist. Säärase käitumise kohta on teoreetikutel ka terminid, nagu *status quo* kalduvus (*status quo bias*) (Chuah ja Devlin 2011: 459; Riitsalu 2013: 15 kaudu) või inertne käitumine (*inertia*) (Thaler and Sunstein 2009: 37; Riitsalu 2013: 15 kaudu). Erinevad terminid väidavad kokkuvõttes aga üht – lihtsam ja mugavam on püsida vanade käitumisharjumuste juures, kui harida ennast, muuta oma harjumusi, pöörata mingitele asjadele rohkem tähelepanu jne.

Piiratud huvi korral võivad inimesed käituda altruistlikult, aidates teisi ja mitte suurendades oma majanduslikke varasid, nagu traditsiooniline majandus seda ootab. Samuti tähendab piiratud huvi, et inimesi ei huvita oma heaolu maksimeerimine.

2010. aastal rahandusministeeriumi ja OECD koostöös läbi viidud uuringus “Finantsalane kirjaoskus Eesti elanike seas” eristus tulemustes neli finantsteenuste tarbijatüüpi (Finantsalane... 2010):

Tabel 1. Tarbijatüübid

	Fatalist	Enesekindel	Iseõppija	Teadlik planeerija
Vanus, sugu	Noorem vanuserühm, rohkem naisi	Noorem või keskmine vanuserühm	Noorem/keskmine vanuserühm, pensionärid	Keskmine vanuserühm (35-54), mees
Haridustase, linna- või maaelanik	Haridustase valimi keskmisest madalam (seondub vanuse ja veel kestvate õpingutega)	Haridustase üle valimi keskmise	Keskmine või kõrgem haridus; elab maal, keskmisest enam individuaalmajas	Kõrgem haridus, linnaelanik
Finantsprobleemid		Finantsprobleeme (tulud ei kata kulusid) on viimase aasta jooksul esinenud rohkem kui teistel	Finantsprobleeme (tulud ei kata kulusid) on viimase aasta jooksul keskmisest harvem	Finantsprobleeme (tulud ei kata kulusid) on viimase aasta jooksul harvem kui teistel tüüpidel
Olevik/tulevik	Elab keskmisest enam tänases kui homses	Elab keskmisest enam tänases kui homses	Elab keskmisest enam homses kui tänases	Elab keskmisest enam homses kui tänases
Raha kulutamine	Raha on rohkem kulutamise kui hoidmise jaoks	Raha on rohkem kulutamise kui hoidmise jaoks	Raha tuleb pigem hoida kui kulutada	Raha tuleb nii hoida kui kulutada, kumbki pool ei tohi domineerida

Allikas: Finantsalane... 2010: 83-85

OECD ja rahandusministeeriumi koostööl valminud uuringu tulemustest on ka näha, et Eestis elavate eestlaste ja mitte-eestlaste jaoks pole majapidamise eelarve koostamine kuigi suure osatähtsusega, mis annab alust väita, et igakuine pere-eelarve koostamine ja sellega kooskõlas toimimine ei ole täna Eestis nn arginormaalsus ega harjumuslik praktika. Üks kolmandik väidab, et nende peres on koostatud eelarve, mis ei ole uuringu teinute sõnul kõrge. Autorid siiski rõhutavad, et valim oli koostatud n-ö isikuvalimina mitte leibkonna valimina, mistõttu vastuseid võib mõjutada ka vastaja isik ja positsioon peres. Näiteks mehed väidavad eelarve olemasolu veidi harvem kui naised. Samas ei tähenda isikuvalim, et see ei näitaks mingit suundumust ka leibkonna osas. Tulemustes selgub ka, et pere eelarve on märksa populaarsem mitte-eestlaste seas (47% vastanutest kasutab). Eestlaste seas oli vastavalt 26% (Finantsalane... 2010:6). Samast uuringust selgus, et paljudes küsimustes on peamisteks finantskirjaoskust ja -käitumist diferentseerivateks tunnusteks sugu, rahvus, haridustase ja sissetulek (Finantsalane... 2010: 83).

Eelnevas peatükis kirjeldatu, mis vastab eelkõige indiviidikeskse lähenemise postulaatidele, nagu ratsionaalsus ja ontlik tarbija, ei iseloomusta suurt osa Eestis elavaid inimesi. Tarbijad ei käitu „ratsionaalselt“, enamasti ei planeeri oma rahaasju pikalt ette jne (nagu uuringute põhjal väita saab). Kuna puudub vastav kirjandus, millised on Eestis suuremate sotsiaalsete gruppide tavad, siis jääb selles töös hetkel puudu teoreetilistele allikatele toetudes seletuste pakkumine. Kui aga oletada, miks eestlaste seas on ennetavat, planeerivat, n-ö ratsionaalset käitumist vähe, siis on üks põhjus kahtlemata n-ö kahe tule vahel elamine – ühelt poolt Euroopa mastaabis madal elatustase ja mahajäämine, teiselt poolt teatud viljade maitsemine ja õitsev tarbimisühiskond, kus oluline on hea eluaseme ja auto omamine ning üldiselt „hästi elamine“. Lisaks ka skepsis tuleviku suhtes, mis iseloomustab nii vanemaid kui nooremaid; inflatsioon, mis hävitab säästud; finantsmaailma keerukus ning kiirlaenu reklaamide agressiivne pealetung. Ühtlasi on rahaasjad eestlaste jaoks privaatsed ning teistega rahateemadel ei vestelda, nagu ilmnes Mina.Maailm.Meedia 2011 uuringust (Vihalemm ja Keller 2013), mis tähendab, et kehtibki iseõppimise printsiip, mida omakorda iseloomustabki pigem lühiajaline mõtlemine ja tulevikku mitteplaneerimine.

1.4. Meedia rahateemade käsitlejana ja finantshariduse jagajana

Juba 2000ndate alguses USAs läbi viidud uuringu tulemustest selgub, et meedial on suur roll finantsalase käitumise mõjutamises. Enda kogemuse, sõprade ja perekonna kõrval on meedia üks olulisematest allikatest, mis mõjutab finantskäitumist (Hilgert *et al.* 2003: 318). Samast uuringust selgus ka, et inimesed eelistavad rahakasutuse kohta uusi teadmisi saada just meediast. Meedia teavituse jagajana imponeerib aga madalama sissetulekuga inimestele, kõrgema sissetulekuga majapidamised eelistavad teadmiste saamiseks internetti (Hilgert *et al.* 2003: 319). Hilgert *et al.* on oma uuringus välja toonud ka teiste autorite tulemused (Rhine ja Toussaint-Commeau 2002; Hogarth, Swanson, Segelken 1995; Hoarth ja Swanson 1993; Hilgert *et al.* 2003 kaudu), mille kohaselt madalama sissetulekuga tarbijad eelistavad ennast harida televisiooni ja raadio abil ning ka tuttavate kogemused saavad oma otsuste tegemisel määravaks.

Eesti elanike seas 2011. aastal läbi viidud Mina.Maailm.Meedia uuringust selgub aga, et vastanute jaoks on meedia roll rahaasjade kohta info hankimisel üsna väike. Meediast infot hankivate inimeste hulk on umbes 4%, mis teeb sellest allikast kõige vähem populaarsema infokanali.

Tabel 2. Infoallikad rahaasjade korraldamiseks

K358. Kust hangite infot ja nõu oma rahaasjade planeerimisel?

		KÕIK VASTAJAD	Vanus						
			15-19	20-29	30-44	45-54	55-64	65-74	75+
VASTAMATA		.2%	1.7%		.3%				
Pereliikmetelt		36.3%	60.7%	49.3%	33.2%	30.2%	33.9%	22.7%	28.8%
Sõpradelt ja tuttavatelt		13.3%	24.8%	19.1%	15.2%	10.2%	8.4%	6.6%	6.8%
Pankadest, finantsasutustest		11.8%	12.0%	13.1%	14.2%	12.6%	10.4%	7.2%	6.8%
Erialastest internetiportaalidest (minuraha.ee jt)		5.0%	6.0%	8.5%	5.3%	4.9%	4.0%	1.7%	
Ajakirjandusest		4.2%	2.6%	3.9%	5.1%	3.2%	4.0%	6.6%	2.7%
Otsustan selle üle alati ainult ise		54.5%	35.0%	41.8%	55.3%	58.6%	58.2%	69.1%	64.4%
VASTAJAID KOKKU	Arv	1583	117	282	394	285	251	181	73
		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Allikas: Mina.Maailm.Meedia 2011. aasta uuring

Finantshariduse teemat leiab meediast üldiselt vähe. minuraha.ee, mille näol pole tegemist küll massimeedia kanaliga – mis loodi juba 2006. aastal – on külastajate arvu poolest pigem väike portaal (külastajate arv oli 2006. aastal ligi 36 000 üksikkülastajat, 2013. aastal aga üle 180 000¹). ERRi uudiste lehel on minuraha.ee artiklitele pühendatud väikene tulp paremas servas (n-ö uudistevoog), kuid ka see ei ole piisav, et lugejaid sõltumatu finantsabi lehele saada, sest täiendav reklaam ja teavitust puudub. Rahateemade, eriti finantshariduse küsimus, leiab meedias pigem vähe kajastust. Äripäev – ainsa finantsteemalise sisu tootmisele spetsialiseerunud päevalehena – ei ole samuti niivõrd keskendunud finantsharidusele jagamisele, kuivõrd finantsteemade üleüldisele kajastamisele. Küsimus ongi, kas meedia peaks senisest suurema fookuse panema finantshariduse küsimustele või ei, sest eespool viidatud uuringu põhjal ei otsigi Eesti inimene finantstarkust meediast.

1.5. Teavituskampaania ja minuraha.ee lehekülje iseloomustus

Järgnevas alapeatükis kirjeldatakse 2013. aasta novembris läbi viidud minuraha.ee teavituskampaaniat – mis kanaleid kampaanias kasutati, et sihtrühmale läheneda ja milliste sõnumitega seda tehti. Bakalaureusetöö raames käsitlen vaid teavituskampaania eestikeelseid materjale. Venekeelse publiku jaoks tehtud reklaamid olid siiski samade isikute ja sõnumitega tehtud.

Kampaania ilmus teles ning veebis. Lisaks korraldas kampaania teinud agentuur *online*-auhinnamängu “Oliver otsustab”. Telereklaame tehti kampaania tarbeks kaks, lisaks neli lühemat klippi, mis kutsus kasutama minuraha.ee lehte, näiteks pere eelarve koostamiseks või kasulikke kalkulaatoreid vaatama. Telereklaamide näited on nähtaval internetis, aadressil <http://vimeo.com/user2182308/videos>.

Kahe reklaami osatäitjad olid tundmatud inimesed, mis ilmselt oligi reklaami tegijate visioon – näidata tavalise eestlase rahakasutuse harjumusi ning seeläbi läheneda tavalisele kodanikule.

Kampaania kestis kolm nädalat – 4. novembrist kuni 24. novembrini. Sel perioodil ei olnud Finantsinspektsiooni kodulehel näha ühtegi kampaaniale lisaks saadetud pressiteadet. Kui

¹ Aastast 2013 kasutab Finantsinspektsioon Google Analyticsi statistikat, varasemalt Elioni statistikat

kampaania lõppenud oli, ilmus meedias artikleid rahakasutuse kohta (vt Vihalemm ja Keller 2013; Mets 2013) ja ka ERRi uudistes (raadios ja teles) kajastati detsembrikuu algul rahatarkuse teemat (Esse 2013; Sobak 2013). Meedias pääses temaatika pilti ilmselt ka tänu Rahatarkuse konverentsile, mis toimus nii Tallinnas kui Tartus (vastavalt 10. ja 11. detsembril).

Teavituskampaania oli suunatud eesti ja vene keelt kõnelevale nooremapoolsele sihtrühmale, keda Finantsinspeksioon ise paigutas vanusevahemikku 26-40 aastat. Sihtrühma valikut põhjendas tellija sellega, et selles vanuses inimesed on kõige tõenäolisemad kasutama finantsteenuseid, sest elusündmused (pere loomine, oma kodu ehitamine jne) nõuavad suuremaid rahalisi väljaminekuid. Selles töös on valimis enamuses noored vanuses 22-23 aastat ning ka üks 28-aastane, sest autori hinnangul kasutavad ka nooremad kui 26-aastased finantsteenuseid (Finantsinspeksioon... 2013).

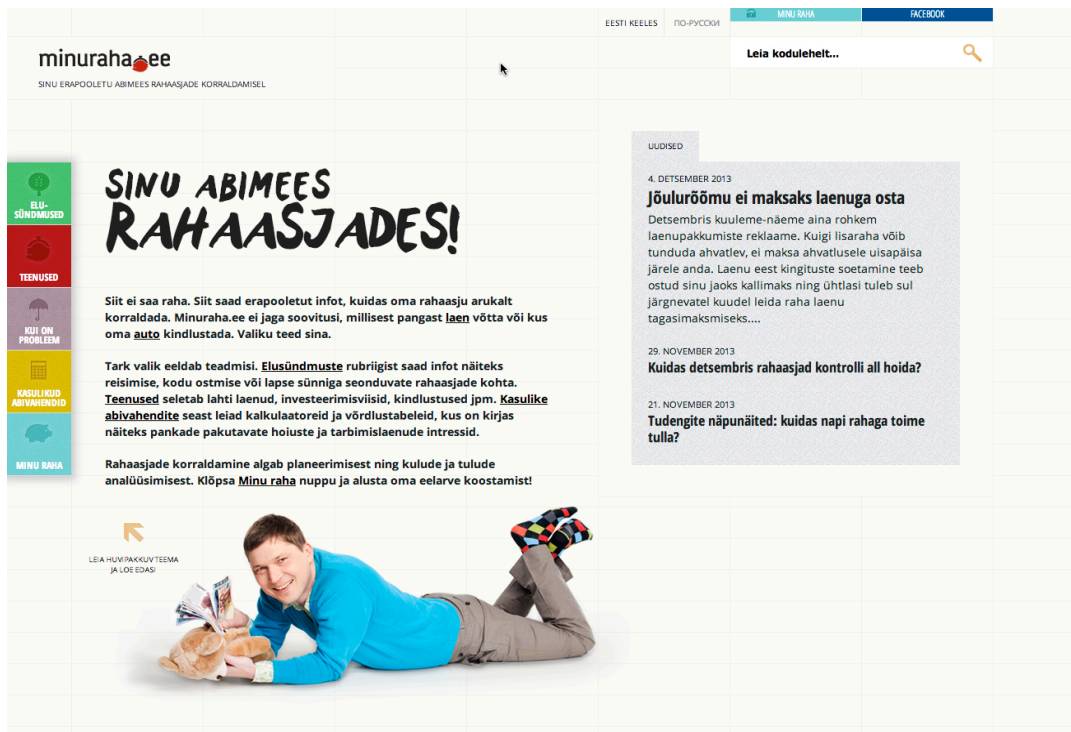
Kampaaniaga taotles Finantsinspeksioon Eesti elanike rahaasjade planeerimise harjumuse kasvu, finantsteenuste tingimuste võrdlemise ja analüüsimise harjumuse kasvu ja samuti tarbijaõiguste ja -kohustuste alase teadlikkuse kasvu. Lühemaajalised, kampaaniast tulenevad eesmärgid jagunevad kolmeks: esiteks teadvustada rahaasjade planeerimise ja läbimõtlemise kasulikkust ning süvendada harjumust rahaasju teadlikult korraldada; teiseks tutvustada ja meelde tuletada rahaasjade korraldamise erapooletu abimehena tarbijaveebi minuraha.ee; kolmandaks tõsta stabiilselt minuraha.ee tuntust ning külastajate arvu rohkem kui 10% võrra. Finantsinspeksioon soovis kampaaniaga ka minuraha.ee lehekülge eristada kiiralaenufirmadest, kuna ameti hinnangul kipuvad tarbijatel need segamini minema (Finantsinspeksioon... 2013).

Kampaania oli meediaagentuuri MediaCom sõnul igati edukas, sest saavutati suur minuraha.ee lehe külastus (ligi 20 000 unikaalset külastajat) ning kampaaniaga tabati just 25-45 aastaste sihtrühma ehk see grupp, mida tabada sooviti. Kampaania analüüsis on välja toodud, et oodatust halvemini läks venekeelses sotsiaalmeedias ning ka Facebookis ei saavutatud loodetud tulemust (1000 klikki asemel 173).

Minuraha.ee lehekülg on senini olnud esimene ja peamine keskkond, mille abil Eesti elanikud saaksid enda finantsteadmisi kasvatada ning ka finantsabi saada. Samas on teadlikkus sellest keskkonnast küllaltki madal ning selle näol on samuti tegemist indiviidikeskset lähenemist kasutava keskkonnaga ehk inimene peab ise sinna tee leidma ning ennast seal harima. Teadmatus

sellest keskkonnast on üks puudus, millele viitasid ka Tartu Ülikooli magistrandid oma finantskirjaoskuse edendamise programmi kommunikatsioonistrateegias (Krusten *et al* 2014).

Joonis 2. minuraha.ee avaleht



Allikas: minuraha.ee koduleht

2. Uurimisprobleem ja –küsimused

Finantskirjaoskuse ja -hariduse olulisust rõhutatakse järjest rohkem ning sellest on ajendatud ka see bakalaureusetöö – uurimist vajavaid küsimusi on selles valdkonnas palju, kuid selle töö käigus käsitleb autor vaid väikest osa. Töö peamine eesmärk on uurida noorte finantsharjumusi ja selle temaatika raames ka minuraha.ee teavituskampaania vastuvõttu. Sihtrühma argieluliste praktikate põhjal saab analüüsida kampaania edukust – kas praktikad annavad üldse alust lootale, et sihtrühma käitumist on võimalik muuta või ei.

Uurimisküsimused:

I osa - rahakasutuspraktikad

1. Missugused on noorte rahakasutusharjumused? Millised praktikad eristuvad?
2. Millised on noorte üldisemad arusaamad rahast ja enda finantskäitumisest?
3. Millistest teadmistest ja juhistest noored rahakasutuses lähtuvad?
4. Kust pärinevad rahakasutuse teadmised ja juhised?

II osa - kampaania

1. Missugusesse igapäevaelulisse konteksti asetub minuraha.ee kampaania noorte jaoks?
2. Missuguseid kampaania elemente/sõnumeid noored oma igapäevaste rahakasutuspraktikatega seostavad ja kuidas?
3. Missugused on noorte arvamused minuraha.ee saidi kohta ning peamised tegevused saidil?

3. Meetod ja valim

3.1. Meetod

Selle töö eesmärk on uurida noorte finantskäitumist ja -harjumusi ning minuraha.ee teavituskampaania vastuvõttu. Selle tulemuseni jõudmine eeldab kvalitatiivset lähenemist, sest töö käigus soovib autor kaardistada noorte arusaamu rahast, seniseid käitumisharjumusi rahakasutuses ning ka kampaania vastuvõtuga seotud kommentaare. Empiirilise materjali kogumiseks on töös kasutatud semi-struktureeritud süvaintervjuid. Kuuel valimis olnud inimesel paluti pidada ka päevikut – kolm neist tegid seda teavituskampaania perioodil (4.11 – 24.11) ning kolm kevadel.

Kvalitatiivne lähenemine on valitud, kuna see meetod on suunatud inimeste kogemuste, arusaamade ja tõlgenduste mõistmisele ning seda viiakse läbi uuritavate loomulikus keskkonnas. Samuti annab kvalitatiivse lähenemise valik võimaluse andmeid koguda meetoditel, mis võimaldavad säilitada uuringus osalejate keelekasutuse eripära ning aitavad anda inimestest, sündmustest või ilmingutest tervikliku, rikka ja detailirohke pildi (Laherand 2008: 24).

Päeviku žanr sai valitud, kuna see võimaldab jälgida informante nende igapäevases elus ning mõista nende käitumisharjumusi paremini, kui ühekordne intervjuu seda lubab. Päeviku formaat oli autori poolt ette antud, päevikud on lisatud bakalaureusetöö lõppu (Lisa 6 – Lisa 11). Päeviku sissekanne oli jagatud kaheks – esimeses pooles palus autor informandil kirjutada oma päevastest kuludest ning mõtetest, mis rahaga seoses tekkisid; teises osas pidi informant kirjutama päeva jooksul meediast või mujalt silma jäänud finantsteenustest. Sügiseste informantidega sai päevikut tutvustades kokku lepitud, et kolme nädala jooksul kirjutavad nad päevikusse minimaalselt 10 kannet. Kõik 3 inimest otsustasidki piirduda miinimumnormiga, mis tõttu võib järeldada, et päeviku pidamine oli nende jaoks küllaltki harjumatu. Kevadiste informantidega, keda oli samuti 3, lepidi kokku minimaalselt 7 kande norm 10 päeva jooksul, kuna sügisene päeviku pidamine osutus harjumatuks ning autor lootis vähema kande arvuga saavutada põhjalikumaid sissekandeid. Kahjuks oli ka kevadiste informantide jaoks päeviku pidamine harjumatu ning võib öelda, et päeviku pidamine osutus veelgi raskemaks.

Intervjuud võib Laheranna (2008: 176) sõnul võrrelda ka vestlusega, millel on kavandatud eesmärk. Mõlemad hõlmavad verbaalselt ja ka mitteverbaalset kommunikatsiooni, sest kaks osapoolt vahendavad üksteisele mõtteid, hoiakuid, seisukohti, teadmisi ja tundeid.

Selles töös on kasutatud semi-struktureeritud intervjuud, et mitte takistada intervjuueeritavaid oma mõtteid, teadmisi ja seisukohti vabalt jagamast. Intervjuusid tegema minnes oli autoril intervjuu kava blokkidena valmis, kuid küsimuste esitamise järjekord ühe bloki sees küllaltki vaba. Intervjuud viidi läbi silmast silma ning lindistati salvestusseadet kasutades. Töösse pole lisatud helifaile, bakalaureusetöö lõppu on lisatud transkriptsioonid. Intervjuusid on kokku 4 – 2 intervjuud on paari intervjuud, st inimesed, kes soovivad koos võtta eluasemelaenu või tegutsevad lihtsalt ühise leibkonnana, lisati valimisse paarina (M22 ja N23a ning N23b ja M28); ülejäänud 2 noort inimest olid valimis üksikutena (M23 ja N22). Intervjuud kestsid 45-75 minutit. Intervjuu kavas moodustus kuus laiemat küsimusteblokki:

- **Sissejuhatav blokk**, kus autor uuris informandi tausta ja kus vesteldi igapäevasest rahakasutusest ja tarbimisest.
- **Üldisema rahateema hariduse blokk**, mille käigus selgitati informantide finantskäitumist, -harjumusi ning teadlikkust finantskirjaoskusest.
- **Meediatarbimise blokis** kaardistati informantide trüki-, raadio- ja teleajakirjanduse tarbimist, samuti sotsiaalmeedia kasutust, et seda kasutada hilisemas kampaania analüüsis.
- **Kampaania vastuvõtu blokis** uuris autor minuraha.ee lehekülje ja vastava teavituskampaania vastuvõttu informantide seas. Koos vaadeldi ka teavituskampaania telereklaame.
- **Viimases blokis** uuris autor teadlikkust finantstemaatikast laiemalt. Informantidega koos uuriti ka minuraha.ee lehekülge ning neil lasti n-ö valjult mõeldes lehekülge kommenteerida.

Intervjuude käigus näidati intervjuueeritavatele minuraha.ee kaht telereklaami: <http://vimeo.com/78333057> (minuraha.ee soodne ost) ja <http://vimeo.com/78333027> (minuraha.ee investor) ning samuti külastati koos minuraha.ee lehekülge (www.minuraha.ee). Lehel olles kasutas autor *think-aloud* meetodit, mis tähendas, et intervjuueeritavatel paluti lehel ringi liikuda ja n-ö valjult mõelda ehk oma tegevust kommenteerida. Intervjuude transkriptsioonide täistekstid on leitavad töö lisas (Lisa 1, Lisa 2, Lisa 3 ja Lisa 4). Empiirilise andmestiku analüüsil on peamiselt kasutatud horisontaalanalüüsi (i. k. *cross-case analysis*), kus teatud alateemat võrreldakse eri intervjuude lõikes, kõrvutades erinevate vastajate hinnanguid,

tuues välja sarnaseid tendentse ning erinevusi (Masso 2012). Teatud juhtudel on kasutatud ka vertikaalanalüüsi (i. k. *case-by-case analysis*), et jälgida inimest kui tervikut ning mitte võrrelda teatud sektsioone intervjuude lõikes (Masso 2012). Tulemused on esitatud kokkuvõtte vormis, väljavõtted intervjuudest on toodud esile kaldkirjas. Väljavõtted intervjuudest on valitud uurimisküsimuste baasil ehk intervjuude kodeerimiseks täpset juhendit ei koostatud. Neid lahati uurimisküsimuste kaupa.

3.2. Meetodi kriitika

Kvalitatiivse lähenemise kriitika põhineb enamasti kahel teguril – usaldusväärsus ehk reliaablus ja valiidsus. Usaldusväärsuse all on siin mõistetud seda, et eri uurijad tõlgendavad intervjuude transkriptsioone erinevalt – pausid, sõnad ja emotsioonid saavad eri autorite käe all erineva tähenduse, mistõttu ei ole tegemist reliaabli lähenemisega. Valiidsus satub kriitika alla aga seetõttu, et kvalitatiivsete uuringute järeldused tuginevad lühikestele katketele intervjuude transkriptsioonidest, mis aga võivad tähelepanuta jätta vastuolusid, mis on intervjuueeritava jutus tekkinud (Laherand 2008: 47-48).

Semistruktureeritud intervjuu üheks nõrkuseks on intervjuude omavaheline erinevus, kuna küsimused ei kattu intervjuudes 100%, lisaks ei kattu ka nende järjekord. Selle uurimistöö põhjal ei saa siiski väita, et küsimuste mõningane erinevus oleks tulemusi negatiivselt mõjutanud, pigem olid intervjuud tänu küsimuste teatavale erinevusele mitmekülgsemad. Sügiseste ja kevadiste intervjuude vahel otsesid erinevusi ei tähendanud, kuid siinkohal on nõrkuseks see, et kevadel oli minuraha.ee teavituskampaania lõppenud ning sealt tulenes ka informantide teadmatus kampaania osas. Seega võib tulemustes kajastuda minuraha.ee teavituskampaania nõrkusi, mis tegelikult ei pruukinud kõik negatiivsed olla. Kuna valimisse kuulus kaks paari ning kaks üksikisikut, siis tasub ära märkida, et ka sellest võib tuleneda teatav tulemuste usaldusväärsuse küsimus. Nimelt võib siinkohal olla tegemist delikaatse teemaga, mida oma kaaslane ees ei olda nõus lahkama sama ausalt, kui üksinda rääkides.

Päeviku-uuringu nõrkuseks sai eelpool mainitud tõsiasi, et sissekannete kirjutamine polnud valimi jaoks harjumuspärane tegevus ning seetõttu oli tunda, et kampaania edenedes vähenes motivatsioon päevikut täita. Informantidel oli raskusi minimaalse arvu sissekannete kokkusaamisega – kaks neist esitasid minimaalsest ühe kande vähem. Ilmselt on päeviku

pidamise juures kõige võõram just oma päeva reflekteerimine – enamus polnud harjunud oma rahakasutust üldse igapäevaselt analüüsima ning kes olid, tegid seda numbrikeeles, mida sõnades. Kuna rahakasutuse päevik nõuab oma finantskäitumise refleksiooni, siis ilmselt osutus see liiga harjumatuks ning päevik jäi selles töös kindlasti vaeslapse ossa. Siiski oli päevik hea viis, kuidas valimi harjumuste kohta taustainfot saada ning intervjuud tehes oli päevikusse tehtud kannetest igal juhul abi dialoogi tekkimisel.

Selles töös kasutatud meetodite suurimaks piiranguks on aga see, et ilmselt tunnistavad inimesed harva (olgu kirjalikul või suulisel teel), et nad teevad midagi valesti või nende teadmised on piiratud. Samamoodi on ilmselt vaja pikemat aega, et uus info (näiteks kampaania käigus saadud) sunniks neid oma käitumises midagi muutma.

3.3. Valim

Uurimisteema analüüsimiseks on moodustatud strateegiline valim, mis tähendab, et valimis on inimesed teatud tunnuste poolest homogeensed ja teatud tunnuste poolest heterogeensed (Masso 2012). Intervjueeritavad leidis autor oma tuttavate hulgast. Delikaatse teema puhul on tuttavatest koosnev valim hea, sest võõrad inimesed ei pruugi olla nii alati oma finantskäitumisest ja rahanumbritest rääkima. Homogeensed tunnused on vanus (noored, ilma lasteta inimesed vanuses 22-28 aastat) ning rahvus (kõik on eestlased). Ühine tunnus on ka haridus – kõigil on vähemalt bakalaureusekraad. Erinev tunnus on sissetuleku allikas (pere või töökoht). Valim eristub eluasemelaenu osas – 6st inimesest 1 on eluasemelaenu võtnud. Samas ühendab finantsteenuste kasutamise kavatsus lähitulevikus kõiki kuut, sest mingil hetkel planeerivad nad näiteks investeerida, eluasemelaenu või liisingut taotlema. Valim on väike ning selle põhjalt ei saa teha vettpidavaid järeldusi kõikide noorte finantskäitumise kohta, kuid selle töö eesmärk oli väikse pilootuuringu läbiviimine (teooria täienduseks), et kaardistada erinevaid mõtte ja tekstis esitatud tegevusmustreid, nende tähenduslikke seoseid ja võimalikke vastuolusid.

Tabel 3. Valim

Sugu	Vanus	Haridus	Töötab/õpib	Sissetulek	Intervjuu tegemise aeg
Naine (N23a)	23	Bakalaureus	Töötab	Teenib ise	Detsember
Naine (N22)	22	Bakalaureus	Töötab	Teenib ise	Aprill
Naine (N23b)	23	Magister	Õpib	Perekonnaliige toetab	Aprill
Mees (M23)	23	Bakalaureus	Õpib	Perekonnaliige toetab	November
Mees (M22)	22	Bakalaureus	Töötab	Teenib ise	Detsember
Mees (M28)	28	Magister	Töötab	Teenib ise	Aprill

Märkus: sinisega tähistatud on paar, punasega tähistatud on paar

Teooria osas kirjeldatud rahandusliku elukaare järgi (vt 1.3.1.) asuvad selle töö valimis olevad noored rahandusliku elukaare algpunktis. Alguspunkti iseloomustab termin “pere-eelne iga”, mil suurem osa sissetulekust kulub jooksvate kulude katmiseks. Seda iga iseloomustab vähene säästmine. Tegemist on pigem lihtsa eaga, kuna raha juhtimise mõttes on vähe, mida juhtida. Küll aga on Finantsaubitsas välja toodud, et sellesse ikka kuuludes võib pensionisäästu investeerida agressiivselt, sest säästu kasutamiseni jäänud aastad siluvad võnked varade väärtuses (Finantsaubits 2011: 41).

3.4. Valimi kriitika

Autori hinnangul on üheks puuduseks valimi puhul 5/6 inimeste mitte kuulumine Finantsinspektsiooni poolt määratud sihtrühma, s.o 26-40. Kuna selle töö valimi vanus erineb pisut kampaania tellija poolt määratletud sihtrühmast, on justkui välistatud täpselt määratud sihtrühma hoiakute kirjeldus. Autor põhjendab oma valimit aga sellega, et ka nooremad kui 26-aastased võivad kasutada finantsteenuseid, lisaks on enamus selle töö valimist vastutavad oma sissetuleku eest, seega on selles töös uurimise all ka nooremad inimesed. Ühe noore elukaaslane

on mõned aastad vanem, kui ülejäänud valim, kuid autori hinnangul muudab see tulemusi ka teataval määral mitmekülgsemaks, sest paari lisandunud eluaastaga ilmnevad mitmed muutused finantskäitumises, mis annavad alust edasiste uurimisteede pakkumiseks ja võimaldavad mitmekülgsemat diskussiooni. Siiski on Finantsinspektsiooni poolt kirjeldatud sihtrühma puhul oluline täpsustada, et nende jaoks polnud tähtis niivõrd kindlasse vanusegruppi kuulumine kui niivõrd kaalukamate finantsotsuste tegemine, mida eeldati just sellelt vanuserühmalt. Lisaks on sellises teemas vanuselise piiri tõmbamine nagunii väga subjektiivne, sest mõni noor on juba 21-aastaselt valmis pangalaenu võtma ning tegeleb investeerimisega, samas teine pole ka 30-aastaselt võimeline seda maailma mõistma.

Teine autoripoolne kriitika on valimi suuruse kohta – kuue inimese põhjal on loomulikult raske kirjeldada teatud vanuserühma käitumisharjumusi ja hoiakuid, kuid selle töö kontekstis on mingid tendentsid ikkagi kirjeldatavad.

Kolmandaks võib välja tuua meetodite ja valimi teatud ebasobivuse – nimelt oli mitme inimese puhul tegemist pigem vaiksemate inimtüüpidega, kelle peal intervjuud kui meetodit kasutades ei saanud autor ehk nii palju informatsiooni kui oleks soovinud. Ilmselt oli siin oma osa ka teemal, mis oli pisut võõras ja samas delikaatne.

4. Empiirilised tulemused

4.1. Rahakasutuspraktikad

Esimene suurem alateema selles töös on rahakasutuspraktikad ja siin eristuvad igapäevaelu käitumisharjumused. Töö eesmärk oli uurida just käitumise representatsioone, mitte hoiakuid. Valimi käitumisest sai aimu nii kirjalikul kui suulisel teel, vastavalt intervjuu ja päeviku vormis.

4.1.1. Noorte rahakasutusharjumused

Rahakasutuspraktikatest rääkides on esmalt vaja aru saada, milline on informandi igakuine sissetulek, mis on sissetuleku allikas/allikad (töö, pere) ning millised on rahakasutuse planeerimisharjumused, kui neid üldse on. Selleks alustas autor intervjuud avatud küsimustega, mille käigus sai selgeks informantide üldine käitumine. Tähelepanuväärne on, et valimis olnud noored inimesed, kellest neljal on rahaliselt tasustatud töökoht, ühel tasuta täiskohaga praktikakoht ning ühte toetab perekond, hindavad kõik oma rahalist seisu heaks. Selge lahknemine toimub aga valimi sees vanuse järgi – M28 ja N23b, kes on paar, on oluliselt teadlikumad oma kulutustest, rahalisest seisust ning kirjutavad oma kulutusi ka üles. Paari meespool koostab ka kuu-eelarve, mida ta järgib ning mille abil ka raha kõrvale paneb. Ülejäänud neli noort ei pea aga vajalikuks regulaarselt ja detailselt oma kulutusi jälgida.

Intervjuude põhjal eristub arusaam, et elustandardit säilitada võimaldava rahasumma olemasolul pole kulutusi vaja liigselt jälgida, sest see on justkui juuksekarva lõhki ajamine. Mitmed mainivad ka, et detailne jälgimine ei huvita neid piisavalt. Peaasi, et oleks üldine ülevaade oma rahalisest seisust ning kulutustest, kuid detailne kulutuste märkimine või näiteks eelarve tegemine pole vajalik. Kui üks informant samas tunnistas, et tal on harjumus oma kulutused üles kirjutada, siis tõdes ta, et selle andmekoguga ta midagi edasi ei tee. Tajutakse, et mingi soovitud vajaduste piires ollakse kindlustatud ning ei nähta vajadust pisikulutusi planeerida. Noored tajuvad, et planeerimine, näiteks eelarve kujul, on n-ö õige käitumine, kuid puuduvad välised tegurid ning ühiskondlikud normid ja praktikad, mis neid sunniks seda tegema.

/.../ ma olen üritanud teha oma elus igasuguseid kuu lõike arvestusi /.../ tavaliselt ma lõpetan umbes teisel nädalal, sest ma ei viitsi /.../ kuna ma tean oma rahalist seisu, mis

võimaldab mul oma kulud katta, siis ma ei ole /.../ leidnud endas sügavat motivatsiooni oma kulusid nii viimseni kontrollida. (M23, intervjuu)

Mina nagu ei vaata või ei mõtlegi selle peale /.../, iga päev 100 euroseid ei viska igale poole, aga /.../ kindlat eelarvet ma küll ei ole endale paika pannud. (M22, intervjuu)

Mõlema meessoost informandi jutust kujuneb rahakasutuspraktika, mis oleks kokkuvõtvalt selline – kui suurusjärgus on teada, mis summa parajasti olemas on, siis on kõik muud ennetavad või ka tagantjärgi tehtavad jälgimised ja planeerimised liiast. Informandid on proovinud eelarvestamist ja kulude jälgimist, kuid sellel puudub nende jaoks n-ö eesmärk. Warde'i (2005) praktikaelementide käsitlese järgi on inimestel madal sidustatus sellega (*engagement*), see praktika eksisteerib, kuid pühendumus on habras ja praktika katkeb pidevalt, sest sel ei nähta laiemat mõtet.

Pangakonto on üsna tühjaks jäänud /.../ hoian nüüd kuni palgapäevani (nädala pärast) kokku! /.../ Aga samas, kui otsest eesmärki ei ole, siis on ikkagi raske koguda - niisama koonerdada pole ju ka mõtet. (N23a, päevik)

Ma pean küll rahamärkmikku, kuhu ma kirjutan kõik kulutused üles /.../ algul vaatasin, et mis kategooriad tulevad ja kuhu kõige rohkem mõttetut raha läheb, aga enam ma pole seda teinud, lihtsalt kirjutan üles. (N22, intervjuu)

Ka naissoost informantide jutust järeldub, et säästmine kui üks praktika on “hea”, kuid kui suurem eesmärk puudub, siis pole see tarvilik. Seega, makrotasandil näevad noored, et säästmispraktika on vajalik, kuid mikrotasandil on vaja väga selgeid eesmärke, et seda tehtaks. Praxis avalikustas 2014. aasta jaanuaris uurimuse Eesti inimeste säästukäitumisest, millest järeldus, et inimeste ootused tulevikule ning tegelik käitumine ei ole kooskõlas. See tähendab, et pensionieas soovitatav elustandard ei täitu, kui tänast käitumist ei muudeta. Ka selle uuringu tulemustest järeldub, et säästmispraktika pole eestimaalaste seas juurdunud. Ühtepidi konkureerib säästmisotsus alati tarbimisotsusega (ollakse survestatud tarbima) ning teistpidi on sissetulekud väiksed, et n-ö märkimisväärsed sääste teha. Praxis tulemused ütlevad, et säästmise praktikat on vaja inimestele senisest enam teadvustada (Praxis: inimeste... 2014).

Kaks noort, kellest üks on teistest paar aastat vanem ning seega ka kauem iseseisvat elu elanud ja tööl käinud, on aga oluliselt teadlikumad oma finantskäitumisest ning on kohati ka ettevaatlikumad.

Ma olen /.../ rahapäevikut pidanud /.../ kõik asjad kannan sisse, et tekiks selline arusaamine, et kui palju on hädapäraseid kulusi kuu jooksul ja kui palju ma siis tegelikult mõttetuste peale raiskan raha. (M28)

Selle töö vanima informandi kommentaarist on hästi näha, kuidas elukogemusega ja argielu mustrite muutumisega ka rahakasutuspraktikad muutuvad. N-ö mõttetustele kulutamine eristub aga kõigi noorte puhul – huvitav on ka see, et mõttetused on asjad ja ostud, mis on tehtud, mitte tegevus ehk mõttetu kulutamine.

/.../ Mul oli vanasti kodus emal kodukassa, kuhu ta käskis kõigil üles kirjutada, mida me kulutame /.../ mul on siuke hea äpp, mida ma kasutan /.../ Ja siis mõnikord vaatan, et mis tasakaalus oli, et kui palju toid, kui palju riided jne. Ja siis saadki aru, kui palju mõttetuste peale tegelt kulub. (N23b, intervjuu)

Säästmise praktikat eristus samuti pigem N23b ja M28 paari puhul. Nende rahakasutuses oli tavapärane praktika, et kuu sissetulekust teatav osa pannakse kõrvale, n-ö säästetakse, et siis seda kas investeerida või lihtsalt koguda mingiks suuremaks ostuks või reisiks.

Ma olen endale seadnud oma eelarve kui ma tööle läksin /.../ Mul on palk küll suhteliselt palju muutunud selle aja jooksul /.../ olen seadnud eesmärgi, et üle selle põhipalga ükski kuu ei kuluta. Ja siis kõik raha, mis järgi jääb, selle panen kõrvale. Siis ma üritan iga kuu sellest kinni pidada /.../ (M28)

Ülejäänud noored mainisid säästmist mingil määral, kuid ei tee seda järjepidevalt ja läbimõeldult. Pigem on tegemist raha kõrvalepanekuga ilma selgeta eesmärkideta või raha säästmine ühekordseks juhtumiks, näiteks reisimiseks. Päevikutes ega intervjuu käigus ei tulnud säästmine kahe meesoost noore (M22 ja M23) puhul kordagi jutuks. Naisinformantidest kaks (N22 ja N23a) on aga teinud omale kaks või kolm arvelduskontot, millest üks on igapäevane konto, ülejäänud aga n-ö kogumiskontod. Nende puhul eristus seega teatav säästmise praktika, kuigi üks intervjuueeritav ise rõhutas, et tegemist on pigem väikeste summadega, mis teistele kontodele koguneb ning suurtest säästudest ei saa siin rääkida. Teine aga ütles, et tegemist ongi kogumise kontoga, juhuks kui ta tahab minna reisile või midagi taolist. Säästmisega on sarnane lugu, nagu rahakasutuse planeerimisega – kui tegevus pole ühiskondlikuks normiks ja tavakäitumiseks, siis pole see praktika inimestele harjumuseks. Säästmise puhul mõjutavad muidugi ka laiemad tegurid, nagu sissetuleku nappus säästmiseks, inflatsioon jne.

/.../ tegin kunagi selle teise konto kõrvale /.../ selle jaoks, et ma saaks mingi raha oma konto pealt ära kanda /.../ Ja kolmas on... pangas on siuke asi, nagu Digikassa, et kui sa kaardiga maksad, siis sendid jooksevad sinna ja sinna ka siis ikka mingi paarkümmend euri kuus koguneb, niimoodi märkamatuult /.../ ühel hetkel on tore avastada, et saab kuskilt raha võtta veel. (N23a, intervjuu)

Üks praktika, mis eristus kõigi noorte puhul, oli oma kulude jälgimine tagantjärgi. Kõik kuus ütlesid, et nad jälgivad konto ülevaadet regulaarselt, kes iga nädal, kes iga kuu, kes ka aasta lõikes. Vastustest kumas läbi, et enamus noored tunnevad teatud survet või kohustust ka n-ö ennetavaid jälgimisi teha – eelarve koostamine näiteks, kuid hetkel ei nähta selleks siiski vajadust, sest ilmselt siiani on piisanud tagantjärgi kuludel silma peal hoidmisest. Ülevaadet oma rahalisest seisust omavad siiski kõik valimis olnud ehk tagantjärgi kulude järgimise praktika on piisav kui hetke sissetuleku juures tullakse lihtsalt ja mugavalt ots-otsaga kokku. Seega eristub laias laastus kahte tüüpi noori: pidevalt eelarvestav ja ennetavalt kulutusi jälgiv tüüp (M28) ja pidevalt eelarvet mitte järgiv, üldist rahaseisu kuu lõikes teadev ning tagantjärele arvet pidav tüüp (antud juhul 22-23 aastased).

/.../ võib olla nagu rumal niimoodi välja öelda /.../ et kui mul raha on, siis ei peaks oma kulusid jälgima /.../ aga samas ei ole mõtet päris peensusteni nüüd vaadata, palju ma see kuu banaanide peale raha kulutasin. (M23, intervjuu)

Sain kodus postkastist ka kommunaalide arve - 86 eurot ei olegi väga hull. Kontojääk on üllatavalt suur, arvestades, et pool kuud on juba praktiliselt möödas! (N23a, päevik)

Ühine praktika, mis samuti eristus kõigi puhul, oli soovitus, mida jagati neile, kel rahaga kitsas. Nimelt olid kuus noort ühel nõul, et eelarve pidamine ja oma kulutuste ja tulude vahekorra detailne jälgimine on vajalik, kui raha on vähe.

Üks asi kindlasti olekski see, et jälgida, kuhu raha läheb /.../ kas või tagant järgi /.../ siis saab ka sealt seda paremini suunata /.../ kindlasti ka ettepoole planeerida jah /.../ äkki tuleb sealt mingi rumal harjumus välja. (M22, intervjuu)

Valim soovitas nii kõige lihtsamat võimalust ehk kulude kirjapanek arvutis või paberil, kui ka hoiuse abil rahakasutuse planeerimist ehk kasutushoiuse kasutamist.

Kui puudu on, siis tuleks vaadata see üle, kui palju sa väljas käid. Minu jaoks on see siuke asi, mida ei pane nagu tähele, aga /.../ iga kord maksad seal 10 või paarteist eurot siis see on suhteliselt suur väljaminek. (N23a, intervjuu)

Mille peale ma kulutasin, miks ma seda tegin. Kui sa selle kohe kirja paned, kohe hakkad mõtlema, et miks ma selle investearingu tegin /.../ pooltel juhtudel võibki tekkida, et mul ei olnudki seda vaja. (N23b, intervjuu)

Noorte rahakasutuspraktikad võib seega kokku võtta kahe tähendusmuustrina – planeerimine ja ratsionaalne käitumine on vajalik neile, kellel on rahaga kitsas. Neil, kelle sissetulek nende elustandardit rahuldab, piisab tagantjäre jälgimisest (äärmiselt juhul ka kuu keskpaigas). Kõiki noori iseloomustab ka kuulõikes planeerimine ehk ajaline raam on üks kuu, mitte lühem või pikem aeg. Samas torkab “vanema” paari puhul silma teadlikum finantskäitumine ning ka planeerimise ja säästmise praktikad on läbimõeldud. Ei koguta lihtsalt kogumise pärast, vaid sissetulekust on selge arusaam ning rahakasutus on läbimõeldum kui “nooremate” puhul. Kuigi rahahulk on kõigil kuuel nende endi hinnangul piisav, siis “vanema” paari puhul on aru saada, et “piisavast” tahetakse ka paar sammu kaugemale jõuda ning ei rahulduta vaid hetkel elustandardit toetava rahasummaga. Seepärast on nende finantskäitumine ka enam tulevikku suunatud kui “nooremate” informantidel.

4.1.2. Üldisem arusaam rahast

Intervjuude ja päevikute põhjal uuriti selles töös ka noorte arusaama rahast ehk mis on raha nende jaoks. Selge erinevus on inimeste vahel, kes käivad tööl ehk vastutavad ise oma sissetuleku eest ja inimese vahel, kelle sissetulek sõltub teisest inimesest. Täielikult endast sõltuvad noored on oma rahakasutusest teadlikumad ning seetõttu käituvad nad rahaga ettevaatlikumalt ja isegi läbimõeldumalt. Nagu ka eespool mainisin, on teistest kauem tööl käinud inimene (M28) jõudnud teistsugusesse arginormaalsusesse kui nooremad. Tema jaoks on teatud käitumispraktikad, nagu säästmine ja seeläbi tulevikule mõtlemine saanud harjumuseks.

Kindlasti M28 on kokkuhoidlikum kui mina /.../ Ta ei osta kunagi midagi muud, mis on väga mõistlik. Ja on olnud rohkem kui üks kord, et M28 on öelnud, et meil ei ole seda asja vaja. (N23b, intervjuu)

Üks informant tunnistas, et tema ei tea rahamaailmast tegelikult midagi ning hetkel ei tunne ka otsest vajadust ennast harida, kuna suuremaid oste plaanis pole ning finantsteenuseid (peale deebetkaardi ja arvelduskonto) ka hetkel ei kasuta.

Nagu mina ei ole kindlasti selles valdkonnas väga pädev. (N22, intervjuu)

Selle tsitaadi põhjal võib järeldada, et tegelikult on palju noori, kes ei tea rahamaailmast midagi ning neid ei häiri see teadmatuse või vähiklikkuse tunne. Seda tuleb nende hinnangul muuta alles siis, kui tõepoolest finantsteenuste kasutamiseks läheb ehk kuhu M28 juba jõudnud on.

Kui ma peaksingi hakkama mingeid selliseid valikuid tegema, a la mingi laenu võtmine või raha kuskile paigutamine, siis ma ei tea midagi sellest põhimõtteliselt. (N22, intervjuu)

Ka meessoost informandi põhjal võib järeldada sama – praegune rahaline seis rahuldab kõiki soove ning seega pole finantsalane harimine päevakorral.

/.../ olen rahul oma elustandardiga ja minu hetkesed rahalised võimalused n-ö nagu rahuldavad seda /.../ kuna minu sissetuleku allikad on pigem /.../ mitte nii stabiilsed, siis selline n-ö hirmu faktor nagu on /.../ olemas, et mis siis saab, kui mõni neist sissetuleku allikatest ära langeb. (M23, intervjuu)

Kõiki noori iseloomustab aga tõsiasi, et töökoht (või siis teise inimese töökoht) on esmane n-ö kindlustus, mis neil igapäevaselt on. Sarnane tulemus selgus Eesti Konjunkturiinstituudi ja Swedbanki koostööl läbiviidud uuringust, kus 43% vastajatest loodab pensionieas töötamist jätkata (Inselberg 2013). Kuigi kuuest neljal on ka teatavates summades hoiuseid ja väärtpapereid, siis nendest teenitav summa jääb pigem marginaalseks. Siiski tunnistasid mõned informandid, et neil on huvi raha investeerida ja nad tahavad seda tulevikus kindlasti teha, sest mõistavad, et see on hea võimalus raha teenida ning n-ö riske hajutada. Senini tehtud investeeringud on aga pigem väikestes summades. Kinnisvara kui potentsiaalset sissetuleku allikat ei maininud ükski informant. Kuuest inimesest on vaid M28 korteriomaniik, kuid korter oli temale pigem eluase oma tarbeks, kui investeeringuna ostetud.

/.../ ei ole üldse võimatu aru saada sellest, kuidas investeerida /.../ aga see nõuab mingil hetkel palju keskendumist ja tööd /.../ sellist huvi sellega tegeleda mingi aeg ilma, et see tooks sulle kasu /.../ see nõuab sellist esimest sammu, mida mina paraku ei ole veel teinud. (M23, intervjuu)

Investeering kui teadlik tegevus on noorte jaoks “olemas”, kuid Shove’ilt terminit laenates pole see noori veel “värvanud” (*recruit*). Noored tunnevad, et selleks praktikaks peab olema kõrge oskuste tase ning on vaja erilist pädevust, et investeerimismaailmas toime tulla.

/.../ osalesin /.../ seminaril, kus oma osa oli ka investeerimisel /.../ tekkis mõtteid sel teemal, et kuidas leida erakapitali investeerimisfonde, kes aktsepteeriks ka väikeinvestori

panust fondi. Mõtteid oli ka teoreetilisemalt suures plaanis kuidas opereerida ettevõtet, mis siuliselt ainult tegelebki erakapitali investeringutega ehk omandab osalusi ettevõtetes lootuses, et ühingu väärtus kasvab ajas ja investering tasub ennast ära. (M23, päevik)

Väiksemateks investeringuteks tuntakse endid küps olevat ning neid julgevad noored teha. Riskid on siinkohal väiksemad ning see praktika on omaks võetud.

Ja kui oleme mingeid investeringuid teinud, väikseid, siis need on ka ühised, koos kõik ühes kohas. (N23b, intervjuu)

Paar, kellest mõlemad käivad tööl (N23a ja M22) ja kes hindasid oma rahalist seisu piisavaks, ei paistnud aga silma sellepoolet, et nad mõtleksid pikemas plaanis rahakasvatamisele. Nende puhul eristuski pigem praktika, et rahal tuleb silm peal hoida ja ratsionaalselt seda kulutada, kuid tuleviku peale ja n-ö elu kindlustamise peale nad ei mõtle. Samuti ei paistnud üksiku naisterahva (N22) käitumisest pikemas plaanis tuleviku peale mõtlemist, vaid pigem lühiajaline rahakasutuse planeerimine. Kokkuvõttes iseloomustab peaaegu kõiki noori lühiajaline mõtlemine, mis on ilmselt tingitud sellest, et hetkel vastutavad nad vaid enda eest (lapsi pole, laenusid pole jne) ning nende sissetulekust sõltub vaid nende heaolu.

4.1.3.Noorte arusaamad enda finantskäitumisest

Nagu ka eelmises alapunktis mainitud, siis ei torka enamuse noorte puhul silma pikemaajalisem perspektiiv raha suhtes. Mitmed mõlgutavad mõtteid tuleviku suhtes ning osa kaalub ka eluasemelaenu võtmist, mõni mõtleb autoliisingule ja mõni investeerimisele, kuid praktikas need mõtted (mitmekülgne finantsteenuste tarbimine ja riskide hajutamine) ei avaldu. Finantskäitumises tõusetubki teravalt just küsimus „Kas töö (üks ja peamine sissetuleku allikas) on piisav, et tunda ennast kindlalt?“ Valimi põhjal joonistub välja praktika, et kui praegune sissetulek rahuldab elustandardit ning raha on piisavalt, siis kaugemaid plaane pole teha vaja.

“Noorema” paari intervjuu puhul ilmnes, et sarnane maailmavaade/käitumine rahaasjades tingib selle, et iga senti ei pea kirja panema ning kahe inimese vaheline usaldus tagab ratsionaalse käitumise. Teise paari puhul on tunda, et minevikus ollakse käitunud erinevalt – üks kokkuhoidlikumalt, teine natuke pillavamalt –, kuid kooselatud aeg on muutnud ka neid sarnasemaks ning üksteist usaldatakse. Samas iseloomustab neid kõikide kulutuste fikseerimine

paberil/mobiilis/arvutis, kuid see pole tingitud üksteise usaldamatusest, vaid soovist oma rahakasutusel täielikult silma peal hoida.

/.../ mingit tüli ei ole kunagi tekkinud. Et üks ütleks teisele, et “Kuule, sa... miks sa ostad poes nii kallist leiba?” . (N23a, intervjuu)

Ühist rahakotti pole aga kummalgi paaril, sest teatud kulutusi peetakse ikkagi privaatseks ning mõlema arvamus on, et rahakott võiks igal inimesel ikkagi eraldi olla.

Kõigi informantide puhul tuleb selgelt esile ka see, et oma finantskäitumises ei tooda esile ühtegi negatiivset joont. Keegi ei ütle, et üks või teine harjumus on halb või vale. Kõik mõõnavad, et kindlasti võiks rohkem näiteks rahakasutust planeerida, aga otsesõnu ei öelda, et praegune käitumine kuidagi kahjulik neile oleks. Erand on “vanem” paar, kus meespool on harjunud eelarveid koostama. Samas ei too ka see paar oma finantskäitumises midagi negatiivset välja.

Näiteks ütleb üks informant, et analüüsib tagantjärei oma rahakasutust eelneval perioodil, kuid */.../ see ei tähenda tingimata seda, et järgmine kuu ma elan kuidagi askeetlikult /.../ aga vähemalt see on mul kindlasti mõttes alati /.../ et ma eelmine kuu /.../ ostsin endale puhkusereisi /.../ siis ma ummisjalu ei torma kohe endale mingit uut kallist asja või uut reisi ostma. (M23, intervjuu)*

Ka teised tunnistavad, et kui kuu alguses on rohkem kulutatud, siis kuu lõpu poole tarbitakse vähem ehk ollakse rahaga kokkuhoidlikumad, kuid järgmisesse kuusse see (ehk ratsionaalsem planeerimine) ikkagi edasi ei kandu. Üks informant aga mainis, et eristada tuleb söögioste ja muid tarbeesemeid – toiduga, mis on sundkulutus, tuleb kahtlemata rohkem planeerida ja rahakasutust jälgida. Kui raha peaks aga otsa lõppema ning riiul või muu taoline asi jääb ostmata, siis sellest ei juhtu midagi.

/.../ et pigem lükkad oma ostu edasi kui et kuskilt hakkad kiirkorras seda raha otsima. (M28, intervjuu)

/.../ ma üritan suuremad ostud jätta ka sinna, kui palk on juba üle tulnud. (N22, intervjuu)

Kui raha peaks nappima, siis eristub arusaam, et kiirraenamine (kas spetsiaalsetelt teenusepakkujatelt või mitteametlikult) on mitteaktsepteeritav praktika. Kui raha pole “piisavalt”, siis tekivad noortel teatavad käitumised, nagu ostu planeerimine vahetult palgapäeva järele, ostu edasi lükkamine, ostu ärajätmine kui on äsja tehtud suurem kulutus jmt.

Ma ei näe vajadust, et kõike peaks kokku ahmima /.../ kui ma poes midagi näen, et oh mul on seda koju vaja, et siis ma lähen teen “piiks-piiks” ja raha tuleb. (M28, intervjuu)

Seega iseloomustab kõiki valimis olnuid, kes on kõik palgatöötajad, kuu lõikes mõtlemine ehk planeeritakse üht kuupalka ning järgmine kuu toimub kõik uuesti. Erinevused ilmnevad vanuse kasvades – mida vanem inimene, seega ka kauem töötanud, seda enam on ta oma rahakasutusest teadlik ning seda rohkem ta seda ka ennetavalt planeerib ja tagantjärele jälgib. Valdav arvamus oli ka see, et kui toiduraha napib, siis tuleb korrekture teha, kuid kui tarbeese jääb ostmata, siis ei juhtu sellest midagi ning asja võib osta ka järgmine kuu. Toiduraha nappimine on suurem viga kui tarbeesemete ostuks rahapuudus – viimase korral võetakse kasutusele teatavad “hakkamasaamise strateegiad”, esimesel juhul on aga tegemist suurema veaga, mis vajab kindlasti tähelepanu ja muutusi rahakasutuses. Samas pole keegi valimis olnutest toiduraha puudust kannatanud ning n-ö suurema vea parandamiseks väidetav käitumismuutus võib olla teoreetiline.

4.1.4. Noorte oskusteave ja teadmised rahast

Siin eristus kaks peamist suunda – esiteks on kõik kuus n-ö iseõppijad. Ei päevikutes ega intervjuudes ei maininud nad kedagi ega midagi, kes neid oleks ametlikult õpetanud (kool, meedia). Ühe informandi puhul on finantsteadmised pärit kunagisest töökohast tingituna, kuid ka sellisel juhul on tegemist eneseharimisega. Teiseks on vähemalt nelja informandi puhul palju teadmisi pärit ka vanematelt, kuid ühe paari (N23a ja M22) puhul torkab silma, et kuna mõlemal on oma sissetulek ja vanematest elatakse lahus, siis vanemate arvamus jääb marginaalseks.

Vanemad eelkõige elukogemuse põhjal /.../ kuna nemad on mingid teatud etapid läbi käinud, siis nad oskavad paremini... öelda ette, mis on mingid ohud, mis on riskid, mis boonused /.../ siis seda ma usaldaksin. (M23, intervjuu)

Vanematega räägin kindlasti ja elukaaslasega ka /.../ sest nad on vanemad, ma ei oska paremat põhjust öelda. (N22, intervjuu)

Üks põhilisi nõuandjaid on noorte jaoks nende vanem, kuigi seda ka vahelduva eduga. Kui noor elab omaette, siis jääb lapsevanema roll ikkagi väiksemaks.

/.../ kõige rohkem kindlasti omavahel, mina vähemalt. Vanematega väga praegu mitte enam. (M22, intervjuu)

Ühe noore puhul mängib rahatarkuses olulist rolli ka endine töökoht.

Mina töötasin pangas üle aasta, ma arvan, et ma sain sealt kõige rohkem. Tänu sellele ma üldiselt tean enamusi asju. (N23a, intervjuu)

Iseõppimine on seega üks tendents, mis iseloomustab kogu valimit. Üks informant suisa ütleb, et esimese järgu pangatöötajaid ta pigem ei usaldaks, sest need on kallutatud ning sealt ta asjalikku ja objektiivset infot ei saa. Ka teised informandid ütlesid, et panga poole pigem ei pöörduks ning proovivad kõigepealt oma pea ja sõprade/pere abiga hakkama saada.. Vanemate kogemustele toetumine ja nende usaldamine on samuti üks tendents, mis iseloomustab enamus noori.

Selle isiku („targem inimene“, informandi fraas) all ei olnud tegemist vanemaga, vaid isikuga, kes kutsub ennast pankuriks /.../ ja kes ise suudab hallata oma aktsiaporfelli niimoodi, et see võidab inflatsiooni ja tõenäoliselt toob ka natuke kasumit. (M23, intervjuu)

Pangatöötaja subjektiivsus ehk tema kommertshuvist tulenev subjektiivsus on valimis olnutele seega suurimaks probleemiks, miks mitte panku usaldada

/.../ millegipärast vähemal määral usaldan ma /.../ tellerit, kelle juurde sa lähed ja kes soovitab sul teha kõikvõimalikke hoiuseid ja pensionisambaid ja tähtajalisi hoiuseid/.../ Et selline müügitöö... ma tean, et see ei ole õige, kõik mida nad räägivad. (M23, intervjuu)

Mul on samamoodi, et pankasid ei usalda, pangad on ikka suht röövlid. (N23b, intervjuu)

Seega leiab kinnitust, et noored on iseõppijad ning toetutakse teiste inimeste kogemusele, olgu need siis vanemad, “targemad inimesed” või sõbrad.

Võib olla oleks see otstarbekas, aga siinamaani ma olen pigem vältinud sellist asja, et üritan pigem oma peaga mõelda. (M28, intervjuu)

Kõik valimis olnud olid ühel nõul, et koolide õppekavadesse tuleks integreerida finantsharidust. Nad tunnistasid, et näiteks esimest korda tööle minnes oli tunda puudujääke finantstestadmistes.

/.../ kui ma esimest korda tööle läksin, siis ma ju ka ei olnud endale teinud selgeks mõisteid brutopalk ja netopalk ja kasvõi see, et sa justkui saad aru seal tööintervjuul, et su palk on nii palju, aga tegelt näed pangaarvel hoopis teist numbrit. Kas või juba sellised asjad, et mingisuguse baaskursuse võiks koolis teha. Et seda ei tea ju kunagi, kui palju kellegi vanemad kodus räägivad. (N23a, intervjuu)

Samuti olid kõik ühel nõul, et varajane haridus võib ennetada rumalat finantskäitumist, nagu mõtlematu kiirlaenu taotlemine.

Mina arvan, et selline asi võiks olla koolitund /.../ liiga paljud inimesed... üks asi on, et ei ela ära, aga teine asi /.../ koguvad tohutu summa raha ja tambivad selle endasse või oma kodusse, autosse /.../ koolis on vähe finantsõpetust, seal ei ole sellist asja /.../ mingi majandusõpetus oli, aga mitte kuskil ei õpetata finantskäitumist /.../ miks mitte finantsõpetus, mille pead läbima, sa pead aru saama, mis tähendab intress, mis tähendab laen (N23b, intervjuu)

Üldiselt võib noorte oskusteabe kohta öelda seda, et normiks on n-õ iseõppimine ning enda jaoks autoriteetsete isikute kogemuste kuulamine. Samas võib ainult oletada, miks osa noori iseloomustab iseõppimine, kui näiteks 1.3.1 peatükis toodud tarbijatüüpe eristus uuringust neli ehk ühiskonnas ei ole ainult iseõppijad. Kõik selle töö valimis olnud noored, keda autor liigitab suurel määral iseõppijateks, on siiski seda meelt, et koolis võiks finantsharidust õpetada, sest noores eas finantsmaailma baasteadmiste omandamine aitaks vältida rumalaid otsuseid tulevikus. Nagu ka eespool kirjutasin, siis kuna keegi ei ütle otsesõnu, et tema finantskäitumises midagi valesti oleks, ei öelnud keegi kuuest informandist, et tema praktikates midagi puudulikku oleks finantsõpetuse koolitunni puudumise tõttu.

4.2. minuraha.ee teavituskampaania vastuvõtt

Teises alapeatükis on kirjeldatud valimi teavituskampaania vastuvõttu. Esmalt on toodud tulemused, kuidas kampaania paigutub noorte igapäevaellu, seejärel on kirjeldatud, kuidas kampaania elemendid (näiteks sõnumid) on seotud noorte igapäevase rahakasutuspraktikaga. Viimaseks on alapeatükis kirjeldatud minuraha.ee keskkonna vastuvõttu noorte seas. Kuna kampaania kestis kolm nädalat 2013. aasta novembris, siis oli sügiseste ja kevadiste informantide kampaania teadlikkus erinev – kui juba sügisel jäi kampaania valimi jaoks küllaltki märkamatuks, siis kevadised noored polnud kampaaniast midagi kuulnud.

4.2.1. Kampaania elemendid ja igapäevane rahakasutuspraktika

Kuna noorte jaoks jäi kampaania suhteliselt märkamatuks, siis ei osanud nad kampaaniat ja oma igapäevast rahakasutust ka niivõrd hästi seostada. Abstraktsemad ja üldisemad seosed, mis neil tekkisid, kujunesid peale üheskoos klippide vaatamist ja minuraha.ee lehe külastamist.

/.../ et ära nagu petta saa, et inimesed tihtipeale ei tee ilmselt väga teadvustatud otsuseid finantsalal. Ja teiseks ka ilmselt see, et kuidas paremini oma rahaasjadega hakkama saada või et inimesi teavitada, et on ka muid variante, mida oma rahaga teha, kui seda lihtsalt kulutada järjest. (N23a, intervjuu)

Võib olla, et ei teeks selliseid lolle investeerimisotsuseid /.../ kui sa lähed poodi ja vaatad, et 3 telekat 2 hinnaga, siis kas sul reaalselt on 3 telekat vaja. (M28, intervjuu)

Ühe vastaja jaoks eristus kampaania sellest aspektist, et vastandub kiiralaenudele. Kuigi kampaania perioodil puutus ta minuraha.ee reklaamidega vähe kokku, siis eristus viimane tema jaoks selgelt kõikidest kiiralaenu pakkujatest.

/.../ vastukaaluks kõikidele nendele reklaamidele, mis reklaamivad seda, et “Kasutage raha” siis selle kõrval tuleb ka kampaaniaid, mis siis aitavad inimesi harida ja siis selle laenamisega toime tulla, aru saada, mis toimub. (M23, päevik)

Autor uuris informantide käest ka seda, kas tegemist on nii olulise teemaga, et näiteks telereklaami vaatamine viib neid teemat edasi uurima. Ka selles olid noored ühel nõul, et kuigi reklaamid olid lõbusad ja kampaanial on üllas eesmärk, siis nende jaoks pole tegemist nii vajaliku ja huvitava teemaga, et nad seda valdkonda põhjalikumalt uurima asuks.

4.2.2. minuraha.ee kampaania igapäevaelu kontekstis

Päevikutest ilmnes, et kampaania jäi noortele võrdlemisi märkamatuks. Kaks informanti, kes kampaaniat kaks korda märkasid, kirjeldasid kampaaniat aga sootuks erinevalt – M23 hinnangul on tore, et selline keskkond (minuraha.ee) olemas on, N23a aga ütles, et telereklaamist ei saanud ta kohe aru ning internetibänner ei tekitanud piisavat huvi, et minuraha.ee-d uurima minna. Ka kevadel intervjuueeritud noored ütlesid, et telereklaamid jäid kohati arusaamatuks, kuid samas tunnistas üks informant, et tahab minna minuraha.ee lehele reklaamitud keskkonda uurima.

Rõõmustav on teada, et lugematute kiiralaenu teenuste kõrval kerkib esile ka keskkondi ja kampaaniaid, mis tutvustavad inimestele rahateenuste kasutamise riske ning üleüldse harivad

rahakasutuse teemadel. Sellised keskkonnad koos muude palgakalkulaatorite ja maksumaksjat abistavate lehekülgedega muudavad riskantsed rahateenused tarbija jaoks ohutumaks ning kahtlemata aitavad inimestel pääseda nõuavanglast. (M23, päevik)

Tendents oli, et kampaania jäi küllaltki märkamatuks ning koos teleklippe vaadates jäid needki veidi arusaamatuks.

Internetis jäi silma uudiste lehekülje all jooksnud minuraha.ee reklaam, aga midagi nii huvipakkuvat ei olnud, et oleks tekkinud huvi viidatud lehele vaatama minna. (N23a, päevik)

Teleklippe pidasid noored üle vindi keeratuks ning justkui “päris lollidele” tehtuks.

Esimest reklaami vaatasin kaks korda /.../ ei saanud algul pihta, mida nad sellega öelda tahavad. (N22, intervjuu)

Reklaamid olid nagu liiga sellised, et inimesed on täiesti rumalad ja midagi ei tea /.../ natuke intelligentsem reklaam, et mul on natuke raha kõrvale pandud, siis mis sellega teha. (N23b, intervjuu)

Jätkates noorte teadmiste ja rahakäitumise tulemusi (vt 4.1.4), siis igapäevaellu paigutub minuraha.ee kampaania just nimelt n-ö maailmaparandusliku kampaaniana. Valimis olnud tunnevad, et tegemist on ülla ja hariva ettevõtmisega, mis võib aidata seni vastutustundetult ja emotsioonijal teenuseid kasutanud inimesi. Küsimusele, miks ja kellele see kampaania vajalik oli, vastasid kõik kuus sarnaselt: *et oleks vähem neid inimesi, kes teevad väga rumalaid otsuseid ja on pärast sellega puntras (N23a, intervjuu); /.../ et kuidagi moodi neid (noori) juhtida sellele, et tasuks mõelda enne, kui mingit suurt laenu või sellist kohustust võtta. Et neile mingit infot anda ja neile öelda, et peaksid rohkem mõtlema selle peale äkki. (M22, intervjuu); /.../ et inimesed natukene mõtleksid enne, kui nad kasutavad finantsteenust /.../ (M23, intervjuu); et teadlikkust kasvatada (N22, intervjuu)*

Valimis olnud noored ei pidanud aga endile seda kampaaniat vajalikuks, öeldes, et seda on vaja pigem sellele, kes tarbib kiirlaene jmt. Noorte keelekasutusestki on tunda, et isiklik samastumine kampaaniaga on nullilähedane. Nad kasutavad väljendeid, nagu “teadlikkuse kasvatamine”, mis on äärmiselt ebamäärane ning samuti on kõnekad asesõnad “neid inimesi” ja “nende/neid”. Samas ütles üks informant, et see kampaania on tehtud kõigile, kes ise oma raha eest vastutavad. Teine jällegi ei nimetanud sihtrühma kirjeldades kordagi märksõnu, nagu “finantsteenused”, “abi”, “finantskirjaoskajad”, “ratsionaalne rahakasutus” vmt, vaid nimetas vanusegruppe. See võib olla omakorda märk sellest, et informant ei näinud kampaanias

finantskäitumise valupunktidele osutavat sõnumit, vaid nägi selles lihtsalt meelelahutuslikku reklaami.

/.../ ma ise nagu ei tunne, et mul on vaja seda kampaaniat väga. (N23a, intervjuu)

Jah, ma ka arvan vähemalt, et ma saan nendest asjadest nii palju aru, et see kampaania mind ei puuduta. Mul ei ole vaja selle kohta lugeda, et ei tasu võtta telekat liisingusse, kui sissetulekut ei ole. Või SMS-laenu võtta... ma arvan, et see päris minule... mind nagu see niivõrd ei huvita /.../ (M22, intervjuu).

Kõiki intervjuueeritavate puhul joonistub välja ka fakt, et kampaania jäi nende jaoks üsnagi nähtamatuks. Päevikutest ilmneb, et 1/3 nägid kampaania perioodi jooksul 2 korda telereklaame ning üks informant nägi netis bannereid. Ülejäänud neli aga polnud kampaaniast midagi kuulnud, mis kokkuvõttes näitab, et kiirlaenureklaamide kõrval ei pääsenud minuraha.ee kampaania mõjule ning võib olla oli kampaania üldse liialt vähe pildis. Viimast rõhutasid ka osad valimis olnud – kiirlaenureklaami on nii palju, et minuraha.ee kampaania jääb peitu.

4.2.3. minuraha.ee lehekülje vastuvõtt noorte seas

Kui kampaania vältel oli valimil reklaamide tõttu teatav skepsis, kas minuraha.ee on n-ö asjalik keskkond ja kas inimestel ikka on vaja seda, siis lehte külastades kinnitasid kõik, et tegemist on vajaliku keskkonnaga. Noored hindavad minuraha.ee lehekülge heaks, asjalikuks ja huvitavaks.

/.../ see on kindlasti positiivne üllatus /.../ siin on reaalselt väga palju vajaliku informatsiooni inimesele, kes ei ole kunagi aru saanud /.../ finantsteenuste n-ö loomusest, kui ka neile, kes natuke arvavad, et midagi aru saavad ja siis siit saada palju infot juurde. Et jah, väga hea. (M23, intervjuu)

Kuigi vaid üks kuuest oli lehte varem külastanud (juhuslikult koolitööd tehes), siis meeldis minuraha keskkond kõigile ning ühine arvamus oli, et tegemist on väga hea abimehega finantsküsimumustes.

/.../ tundub, et siin ongi infot igasuguste mingite hoiuste, laenude, liisingute kohta. Et selles mõttes... tundub isegi huvitav ja asjalik leht. Et kui ongi plaan midagi hoiustada, siis ilmselt siit leiab head infot. (M22, intervjuu)

/.../ selle ülesehitus tundub suhteliselt loogiline ja mugav, et sa leiad üles selle, mis sa tahad päris kiiresti siit... mis on väga oluline interneti lehekülje puhul. Et kui see on ebaloogiline, siis inimene kaotab huvi väga kiiresti. (M23, intervjuu)

Ära märgiti ka sõltumatus ehk minuraha.ee keskkond ei sarnane ühelegi finantsteenuse pakkujale.

Ta ei sarnane mitte ühelegi teisele asjale /.../ panga logole või midagi taolist. (N23b, intervjuu)

Noortele jäi lehel enim silma just “Kasulike abivahendite” osa, kus nad uurisid erinevaid kalkulaatoreid ja tabeleid. Kuigi üldiselt oldi arvamusel, et kampaaniat kui sellist pole neile vaja, siis lehel kolades avastasid noored, et tegelikult ei pea kõike üksi tegema ja nuputama, vaid on olemas finantsabimehi, kust näiteks hoiuste võrdlustabeleid vaadata. N23b leidis, et keskkond on väga mitmekülge, kuid kahtlusi tekitas oma eelarve koostamine internetti ning selle turvalisuse aspekt.

5. Järeldused ja diskussioon

Järelduste peatükk on üles ehitatud sarnaselt tulemuste peatükile, kuigi uurimisküsimusi on pisut grupeeritud ning alapeatükke vähem. Järeldused toetuvad teoreetilistele lähtekohtadele, mis on kõrvutatud tulemustes saaduga. Diskussiooni osas keskendun edasistele soovitudele ning teen ka eneserefleksiooni.

5.1 Järeldused

5.1.1. Noorte üldisem arusaam rahast ja enda finantskäitumisest

Noori iseloomustab lühiajaline mõtlemine. Kuna praegune sissetulek ja elustandard neid rahuldavad, siis ei keskendu nad pikemaajalistele plaanidele ja finantskäitumistele, nagu investeerimine ja säästmine. Saar Polli korraldatud uuringu järgi iseloomustab vaid 24% eestlasi rahaasjade pikemaajalisem planeerimine ning need on inimesed, kellel on võetud suuremaid finantskohustusi (Finantskirjaoskuse... 2012). Kuna selle töö raames uuritud noortel pole enamustel hetkel veel ühtegi suuremat finantsotsust tehtud, siis on lühemaajaline mõtlemine noorte endi jaoks ka põhjendatud. Üks suur erand valimi hulgas on aga teistest mõned aastad varem noormees, kelle käitumises on teistsuguseid praktikaid kui noorematel, mis on tingitud nii vanusest, elukogemusest kui ka tegevustest (eluasemelaenu võtt näiteks). Tema käitumisest on tunda, et ka pikemaajalisem ettemõtlemine on vajalik ning tuleviku kindlustamiseks on tema praeguses käitumises mitmeid praktikaid (näiteks rahakasutuse planeerimine eelarve tegemise näol), mida enamustel pole. Samuti ilmneb tema jutust regulaarne säästmise praktika, mida ülejäänud valimil pigem ei ole.

Üks peamine järeldus, mida eelmises peatükis kirjeldatud tulemuste põhjal teha saab, on noorte arusaam töökohast kui peamisest n-ö kindlustusest tulevikuks. Neid iseloomustab mõtteviis, et kui praegusest sissetulekust saab mugavalt ära elada (2/3 jaoks valimist tähendab see oma palgast äraelamist), siis pole tulevikule vaja mõelda ja n-ö riske hajutada. Kuna see mõtteviis ei kehti vaid noorte kohta (vt Vihalemm ja Keller 2013, Inselberg 2013), siis on oluline senisest enam keskenduda finantskirjaoskuse ja –hariduse edendamisele, et vältida mõtteviisi, nagu töökoht on igavene ja stabiilne sissetulek on garanteeritud. Jällegi on erandiks N23b ja M28

paar, kellest esimene mainis intervjuus, et sissetulekust on vaja osa kõrvale panna, et töölt koondamise/vallandamise korral ei tabaks inimest täielik krahhi. Seega tekib valimis jällegi kaks peamist suunda – tulevikule orienteeritud paar, kelle jaoks on oluline mõelda ka homsele ning ülejäänud, kes pigem elavad tänases. Ilmselt on aga siin arenguvõimalusi, muutmaks inimeste arusaama tööst kui peamisest/ainsast sissetulekuallikast. Investeerimine aktsiatesse, kinnisvarasse või muul viisil näiteks passiivse sissetuleku suurendamine ei peaks noortele tunduma nii võõras ja tundmatu.

Kuna kõik noored on oma rahakasutusega rahul ja elavad stabiilselt, siis ei toodud oma finantskäitumises välja ühtegi negatiivset joont. Mõõndi, et teatud asju võiks teha paremini või isegi muuta, kuid lõppude lõpuks on praegune elustandard nende jaoks sobiv ning kuna sissetulek seda rahuldab, siis pole ka muutusi teha vaja. Thaler ja Mullainathan (2000: 2; Riitsalu 13-14 kaudu) tõid välja tegurid, nagu liigne optimism ja enesekindlus, mis takistavad inimestel ratsionaalseid otsuseid tegemast. Need tegurid iseloomustavad ka selle töö valimis olnud noori – noored tunnetavad, et nad kontrollivad oma sissetulekut, samas on nad (eriti meessoost inimesed) enesekindlad oma finantsteadmiste hindamisel. Enesekindlus väljendub eelkõige selles, et oma käitumises ei leita vigu. Samad autorid on välja toonud ka piiratud tahtejõu kriteeriumi, mis paneb inimesi edasi lükkama teatud käitumisi, nagu näiteks säästmine või ka eelarve tegemine. Kõik valimis olnud tunnistasid, et ennetav käitumine ning ka tulevikule mõtlemine on vajalik, kuid praegusel hetkel pole neil vaja oma käitumist suurel määral muuta. Sellest võib järeldada, et noortel Thaleri ja Mullainathani järgi piiratud tahtejõud. Kuigi enesekindel finantskäitumine iseloomustab kõiki kuut, siis 22-23 aastased noored (erandina 23b) sobituvad Thaleri ja Mullainathani järgi ka piiratud tahtejõu kriteeriumisse – kõik neli ütlesid vähemal või rohkemal määral, et ratsionaalsus, säästmine, kogumine jmt on kahtlemata vajalik, kuid praegusel hetkel ei ole keegi neist sellesse väga palju panustanud.

Kõik valimis olnud noored tunnistasid, et koolide õppekavasse võiks finantshariduse tund olla ühel või teisel moel integreeritud. Kooliharidusele lootmine on aga vaid üks aspekt finantskirjaoskajate hulga kasvatamisel. See tähendab, et mitte üheski aspektis ei saa loota vaid koolile – 12 aastat koolipingis istumist ei taga ratsionaalset, tarka, finantskirjaoskajat inimest, ega teistpidi ka säästlike rahakasutuspraktikate saamist arginormaalsuseks kui tänane arginormaalsus on ilma lasteta noorte jaoks elamine enamasti vaid ühe kuu kaupa planeerides ja mugava elujärje esmatähtsaks pidamine. Vaid kooliharidus ei taga käitumise muutust. Selle viitasid ka Mandell ja

Klein (2007, vt peatükk 1.1.1.), kelle hinnangul pole finantshariduse koolitunnil olnud soovitud tulemusi, sest õpilastel kipub olema motivatsioonipuudus. Finantshariduse tund koolides võiks tõepoolest olla õppekava osa, kuid selle juurde peavad kaasnema ka muud tegurid. Näiteks säästmispraktika juurutamine ühiskonnas või töö kui peamise sissetuleku allika kõrvale muude sissetulekute toomine. Samas on aga sotsiaalsete praktikate lähenemise üks “tingimusi” see – millele viitas ka Hargreaves (2011: 95) – et muutused ei saabu kiiresti, mis on sotsiaalse reaalse eripära ning millega tuleb kindlasti arvestada. See tähendab, et finantsõpetuse jagamine koolis tundub olevat lihtsam väljapääs kui vanade harjumuste lõhkumine ja uutega asendamine, et kasvatada laiemas plaanis finantskirjaoskajaid. Samas on ka indiviidikeskne lähenemise korral kiirete muutuste ootamine naiivne, sest sotsiaalsed muutused, ükskõik kas ühes inimeses või ühiskonnas laiemalt ongi keerukad protsessid.

Selle töö valimi põhjal saab Eesti noorte käitumisest järeldada, et meie ühiskond on võrdlemisi individualistlik. Iga inimene vastutab ise oma rahaasjade ja finantskäitumise, samuti oma teadmise eest. Individualism on dominantne paradigma, mis on lääne ühiskondadele, eriti USA-le iseloomulik ning mis on kaudselt seotud ka indiviidikeskne lähenemisega. Samas on vastuolu finantskirjaoskuse edendajate ja nooremate inimeste vahel – esimesed loodavad mingil määral ikkagi riigi abile (näiteks pensionisüsteem) ning ka vanemad inimesed loodavad mingil määral riigile. Nooremad inimesed seevastu on ikkagi individualismi esindajad ehk peamiselt loodetakse enda teadmiste, oskuste ja harjumuste. Kuna iga inimene on n-ö enda eest väljas, siis ollakse pigem enesekindlad ja kui kuskil vigu nähakse, siis pigem “nende teiste” (näiteks kiirlaenu tarbijate) käitumises, mitte enda.

5.1.2. Noorte rahakasutamisharjumused ja praktikad

Rahandusministeeriumi ja Faktum & Arika koostööl valminud uuringus (Finantsalane... 2010) on välja toodud tarbijatüübid, mida kirjeldasin peatükis 1.3. Tabeli põhjal võib kõik valimis olnud noored liigitada “iseõppijateks” ning “enesekindlateks”. Noori iseloomustab iseõppimine ning pigem tänases elamine, kuid samal ajal iseloomustab “iseõppijad” ka väiksem finantskohustuste probleemide hulk. Kõik eelnev iseloomustab hästi valimis olnud noori. Samas on noored ka “enesekindlad”, sest neid iseloomustab keskmisest parem haridustase, mis tähendab, et sinna tüüpi kuuluvaid inimesi peaks iseloomustama keskmisest parem finantsalane kirjaoskus.

Uuringus on aga öeldud, et “enesekindlate” näol on teatud määral tegemist riskirühmaga, kes ei teadvusta endale oma käitumise ohtusid. Samuti on selle töö informandid sarnase käitumisega, nagu Saar Polli uuringust ilmnes ehk abi saamiseks pöörduakse oma lähedaste (pere ja sõprade) poole (Finantskirjaoskuse... 2012: 107-108). Selle töö valimis olnud inimesed on kahe rühma vahel – tegemist on kahtlemata iseõppijatega, kes on enesekindlad oma finantskäitumises, kuid kes samas pole väga riskialtid ja käitumise representatsioonide järgi (mis ilmnesid empiiriast) selgub, et tegelikult on noored konservatiivsed.

Ühe noore puhul kuuest iseloomustus regulaarne ja pikaajaline säästmispraktika, kõik naissoost informandid ütlesid, et vähemal või suuremal määral üritavad raha säästa ja/või koguda, samas puudub selles regulaarsus ning kogumine pole läbimõeldud vaid pigem lihtsalt kõrvalepanek x-asjaks. See toetab Saar Polli 2012. aasta uuringus toodud tulemusi ning ka Praxise 2014. aasta jaanuari uuringu tulemusi, mille kohaselt eestlastel pole säästmisharjumust ning läbimõeldult ja regulaarselt raha ei säästeta. Peatükis 1.3. viidatud Saar Polli uuringu tulemused näitavad, et 48% noortest on mingil viisil raha kogunud, kuid seda tehakse enamasti mingi konkreetse asja ostmiseks/teenuse kasutamiseks. Säästudelt intressi teenib aga vaid 18%, mis näitab, et säästmispraktika järgmine samm ehk säästudelt väikse summa teenimine on enamus jaoks täiesti tundmatu maa.

Planeerimispraktikaga ilmnes sama tendents – noor, kes regulaarselt raha kõrvale paneb, on harjunud ka oma rahakasutust planeerima ehk kuu eelarvet koostama. Ülejäänud viis aga mõõnsid, et üldjuhul nad ennetavat rahakasutuse plaani ei tee ning jälgivad pigem tagantjäre, kuhu ja kui palju raha kulus (ning sedagi mitte väga regulaarselt). Kui uurisin intervjuu käigus eelarve koostamist (näiteks kas seda on minevikus tehtud või tehakse praegu), siis eitavaale vastusele lisandus enamus juhtudel ka teatav irooniline “Milleks mulle see, sendi kaupa ei pea ju kulutusi planeerima”-tüüpi vastus. Informantide jaoks oleks eelarve koostamine justkui tõdemus sellest, et nende finantskäitumine on puudlik ning eelarve abil nad parandavad seda. See eelarvamus võib tulla ka sellest, et nende enda soovitus rahanappuses olevatele inimestele oli kulutuste kirja panemine ning eelarve koostamine. Võib vaid oletada, miks selline eelarvamus nende peades on, kuid kindlasti on tegemist kummalise arusaamaga ning ilmselt oleks eelarve paberile panemist nii mõnelgi abi kuu kulutuste planeerimisel.

Noorte vastustest võib järeldada, et kuna nendel pole tavaks näiteks säästa, investeerida, tulevikule mõelda jne, siis on n-ö õige lähenemine ehk just sotsiaalsete praktikate muutuses. See tähendab, et indiviidikesksest lähenemisest ei piisa käitumise muutusel.

5.1.3. Kampaania sõnumid ja igapäevane rahakasutuspraktika

Finantsinspektsiooni ja kampaania teostanud MediaComi eesmärgid minuraha.ee lehel olid seatud järgmised (minuraha.ee... 2013):

- Sihtrühm teab, et minuraha.ee-s on mitmekülgset sisu
- Sihtrühm saab aru, et minuraha.ee sisu on/võib olla neile kasulik
- Sihtrühm tunneb, et sisu tarbimine/sisust arusaamine on lihtne

Nagu tulemustes kirjeldatud (vt 4.2.2), siis on valimi jaoks antud kampaania näol tegemist maailmaparandusliku kampaaniaga. Noored näevad selles püüet harida “neid teisi”, kes on sattunud kiirlaenude küüsi ning on hädas. Kampaania ja nende endi vahele tekib aga barjäär, millest nad esialgu ei suuda üle minna, sest nad on endi teadmistest heal arvamusel ning rahalises mõttes neil probleeme pole. Päevikute ja intervjuude põhjal saab öelda, et nad ei väljenda vajadust ja soovi hakata oma harjumustes praegusel midagi muutma. Samuti saab siit paralleeli tuua teoorias osas viidatud uuringuga (Faktum&Ariko 2010), mille järgi on suurem osa noori liigitus tarbijatüübilt enesekindlaks, kes hindab oma finantskäitumist heaks ning elab pigem tänases kui homses. Üks informant aga nimetas kampaania sihtrühmaks kõiki, kes ise oma raha eest vastutavad, mis tähendab, et ta ei võtnud telereklaame nähes automaatselt hoiakut, nagu oleks tema finantskäitumine ideaalne ning kampaania on tehtud probleemidega inimestele (kelle hulka tema ei kuulu).

Empiiria põhjal võib järeldada, et valimis olnud noortele jõudsid kampaania sõnumid (muuda oma finantskäitumist, kasuta abimehi jne) kohale, kuid kuna kampaania sihtrühmana nähakse teisi inimesi, siis julgen väita, et noorte endi käitumises hetkel muutusi ei toimu. Ka noored ise ütlevad, et see kampaania peaks aitama rahaasjadega pahuksisse sattunudel teadmisi saada. Kui aga noored ei liigita ennast nende inimeste sekka, siis on kampaania neist juba mööda läinud, samal ajal kui Finantsinspektsiooni enda taotlus oli teadvustada rahaasjade planeerimist kõikide inimeste seas.

Indiviidikeskse teooria järgi on inimene ratsionaalselt käituv tarbija, keda mõjutatakse vastavalt vajadusele käituma ning ta võtab soovitud käitumise omaks ehk hakkab näiteks säästma, eelarvet koostama jmt. Ratsionaalsuse tingimus on aga kaheldav, kui inimene on kiiralaenudega ennast pankroti äärelaenanud. Seega on raske indiviidi käitumises muutusi saavutada, kui ühiskonnas ei ole teatud käitumismustrid tavaks. Selle töö käigus läbiviidud pilootuuringus olid uurimise all aga noored, kes ei ole kasutanud finantsteenuseid, nagu kiiralaenud. Samuti on tegemist inimestega, kellel on stabiilne sissetulek ja kes ei muretsa igapäevaselt oma rahakasutuse pärast. Nende endi hinnangul ongi nende näol ilmselt tegemist ratsionaalsete tarbijatega, mistõttu on säärane kampaania (kus inimesi kutsutakse üles rahakasutust planeerima, tuleviku peale mõtlema jne) nende jaoks arvatavasti kasutu, sest nad hindavad oma käitumist õigeks ja ratsionaalseks. Ometi on nemadki pikemas perspektiivis finantsiliselt väga haavatavad, kui regulaarne sissetulek peaks kaduma.

Valimi põhjal võib seega järeldada, et kampaania olemasolu on nende jaoks põhjendatud ja nad näevad, et selleks on vajadus, kuid nendest endist jääb see kaugemale. Esiteks iseloomustab neid eespool kirjeldatud Thaleri ja Mullainathani piiratud ratsionaalsuse argument, teiseks on autori hinnangul siinkohal vastuolu kampaania ülesehituse ja teoreetilise lähtekohta valikul – nimelt on finantshariduse ja –kirjaoskuse temaatikas vaja tegeleda eelkõige (aga mitte ainult) ühiskondlike tavade ja normide muutusega (mis iseloomustab sotsiaalsete praktikate lähenemist, vt 1.2). Selle kampaania sõnumid aga viitavad otseselt sellele, et tahetakse indiviidi harida, näiteks rahapaigutuse osas. Siit võib aga tulla põhjus, miks selles valimis olnud noored selle kampaania sihtrühmast n-ö eraldusid – indiviidikeskse kampaania sõnumid jäid nende jaoks võõraks, kuna nende endi hinnangul nemad niimoodi (nagu telereklaamides näidatud inimesed) ei käitu.

Kui alapeatükis 1.1 tõin välja, et mitmed teoreetikud rõhutavad tarbija harimist ja aitamist, siis selle töö põhjal saab väita, et tarbija harimine kõlab enesekindlate noorte jaoks võõralt ning nemad ei tunnista, et nad ise abi vajaksid. Nende noorte vastuste põhjal julgen öelda, et vajalik on ühiskonnas valitsevate sotsiaalsete praktikate muutus, mille abil õnnestuks lõhkuda vanu harjumusi, nagu iseõppimine. Samuti tuleb minu väikse pilootuuringu põhjal välja, et säästmine ei ole noortele harjumuseks, sest ilmselt pole nende vanemad seda teinud (kuna vanemad on ühed esimesed, kellega finantsteemadel vesteldakse).

5.1.4. minuraha.ee lehekülg

Finantsinspektsiooni laiem eesmärk minuraha.ee tarbijaveebi loomisel oli aidata inimestel endil teadlikke valikuid teha (Finantsinspektsioon... 2013: 1).

Kui kampaania tervikuna jäi noorte jaoks kaugeks, kohati ka segaseks, siis minuraha.ee lehekülge külastades tõdesid kõik, et tegemist on asjaliku abimehega, mida nad külastaksid teinekordki. Empiiriast selgub, et noored peavad lehekülge heaks just selle mitmekülgseuse pärast – infot saab erinevate laenude kohta, lehel on juttu hoiustamisest, samuti on mitmesuguseid abimehi kalkulaatorite ja nippide näol. Esialgse pilootuuringu ja teooria kõrvutamisel jääbki mulje, et telereklaamides näidatu mõjub noortele võõrana ning nende jaoks on see suunatud “teistele”. Samas on minuraha.ee veebilehe näol tegemist keskkonnaga, mida nad kiidavad, peavad asjalikuks ja mitmekülgseks ning väidavad, et külastaksid seda ka tulevikus.

Selge on see, et harivad kampaaniad on mingil määral alati indiviidkesksed. Selle kampaania näol tervikuna tundub, et probleem on pigem selles, et noored tajuvad kampaania sihtrühmana kedagi teist. Nad mõistavad kampaaniat, saavad aru, mis sellega öelda tahetakse, kuid probleem on “teistel”, mitte minul ning kuna probleem on mujal, siis ei suhestuta kampaaniaga. Samuti osutus probleemiks see, et telereklaamid olid kõigi kuue jaoks pisut segased ning arusaamatus tingis teatava huvipuuduse kampaania vastu laiemalt.

Kahtlemata on üks arutelu koht ka see, et mis kanalite kaudu noortele läheneda. Kuna selle kampaania sihtrühm polnud selle töö valimi vanused, siis võib öelda, et sellest polegi midagi, et kampaania noorteni ei jõudnud, sest telereklaamidele keskendunud kampaania oligi mõeldud vanematele. Selle piloot-uuringu käigus uuritud noorte põhjal (kes on kahtlemata vanus, keda finantskirjaoskust edendades kõrvale ei saa jätta) tuleb ilmekalt esile, et nad ei vaata telekat ning nendeni tuleb läheneda hoopis muid meediakanaleid kasutades.

5.2. Diskussioon

Selle bakalaureusetöö raames tehtud pilootuuringust ilmnes, et noorte finantskäitumine ja rahakasutuspraktikad on sarnased ülejäänud eestlastega – rahaasjad hoitakse privaatseks, nõu ja abi küsitakse oma lähedastelt, valitseb lühiajaline mõtlemine (samad tulemused selgusid ka näiteks Mina.Maailm.Meedia 2011 uuringust, vt Vihalemm ja Keller 2013), samad tulemused ilmnesid ka Saar Polli korraldatud küsitlusest (vt Finantsalane... 2012). Kui peale üleilmset

majanduskriisi räägitakse üha rohkem finantskirjaoskuse- ja hariduse edendamise vajalikkusest, siis selle töö raames tehtud pilootuuringu põhjal võib seada küsimusi järgnevateks uurimusteks – millist/milliseid lähenemist/lähenemisi kasutades oodatav edu saavutatakse? Kui mitmed teoreetikud (Shove 2011; Warde 2011; Vihalemm *et al* 2013) näevad taoliste teemadele lähenemisel eelkõige sotsiaalsete praktikate teooriat, siis sageli kohtab ka teist lähenemist – individikeskset. Selle töö käigus sai uuritud noorte rahakasutusharjumusi ning empiiria põhjal sai aimu nende käitumisest rahaga. Teooria ja empiiria põhjal julgen väita, et finantskirjaoskuse tõstmiseks on vajalik mõlema lähenemise sümbioos.

Empiiriast jäi kõlama, et individikeskne kampaania ei sümpatiseeri enesekindlale noorele, kes enda hinnangul käitub ratsionaalselt ja “õigesti”. Samas tundub, et riiklikud institutsioonid, nagu Finantsinspeksioon ning rahandusministeerium, on keskendunud just tarbija harimisele ja ratsionaalsuse juurutamisele. Ilmselt on üksikisikust alustamine õige samm, kuid sinna peab lisanduma ka teistsuguseid lähenemisi. Teooria osas viidatud autorid (Remund 2010: 277) on öelnud, et keskenduda tuleks just tarbija harimisele ja aitamisele, kuid minu hinnangul sellest üksi ei piisa. Tarbija ratsionaalsust taotlevad teadmised ei tingi seda, et ühiskonnas kujuneks ratsionaalne käitumismuster.

Ühe arutelu kohana tehtud uurimuses on kindlasti ka vanuse küsimus. Käesolevas töös olid valimis peamiselt 22 – 23-aastased noored, kuid Finantsinspeksioon võttis oma kampaania fookuseks 26 – 40-aastased. Seega ei kehtiks selles töös tehtud järeldused – näiteks, et kampaania ei olnud õnnestunud, sest noored ei samastunud sellega – finantskirjaoskuse kasvatamise tugevuste ja nõrkuste kohta. Olen endiselt arvamusel, et säärase teema puhul on raske määratleda konkreetset ülemineku punkti, mil noor on finantsteenuste kasutamise eas, eemaldunud vanemate leibkonnast ja rahakotist ning finantsalaselt iseseisev. Esiteks iseseisvuvad noored väga erinevalt ning kui rääkida rahatarkuse edendamisest, siis ei saa seda minu hinnangul alustada alles 20ndates, vaid kindlasti nooremas eas. Ka Tartu Ülikooli kommunikatsiooni eriala magistrandid, kes uurivad finantskirjaoskuse edendamise programmi, on oma kommunikatsioonistrateegias välja toonud, et sihtrühmal (nende sihtrühmaks vanused 18-26) on palju alarühmi ning ühe nurga alt kõigile lähenemine on liiga üldistav ja ei pruugi eesmärkide saavutamiseks sobilik olla. Nemad on eristanud tudengeid, tööalikäivaid noori ning pereinimesi (Krusten *et al* 2014). Seetõttu usun, et ka Finantsinspeksiooni kampaania sihtrühmaks olnud grupp ei ole eesmärkide saavutamiseks sobiv, sest tegemist on samuti väga üldise rühmaga. Rahakasutus on aga äärmiselt

individuaalne ning seetõttu on üldistavate sihtrühmade moodustamine pigem lihtsustav ja ilmselt ei too soovitud eesmärke. Käesolevas töös uuritud noored on seega samuti üks võimalike alarühmi, kelle finantskäitumisharjumusi ning rahakasutuspraktikaid uurida.

Kui selles töös analüüsitud kampaaniat iseloomustab indiviidikeskne lähenemine – kampaania koosnes tele- ja *online* reklaamidest, kus rõhuti raha targemale paigutusele ja finantsteenuste lepingute tähelepanelikule lugemisele – siis empiiria põhjal selgus, et säärane ülesehitus jäi valimi jaoks võõraks. Peatükis 1.2. toodud helkuri näitest saab väita, et taoliste maailmaparanduslike teemade puhul on kõige edukam just mitmekülgne lähenemine – korraldatakse nii indiviidikeskseid kampaaniaid, samas muudetakse seadusloomet ning samuti muudetakse teatud praktika ühiskonnas arginormaalsuseks (helkuri kandmine pimedal ajal on sama loogiline, nagu talvejope kandmine). Ühiskonda ei saa finantsteema puhul vaadata läbi üksikisiku – kuigi tarbija ratsionaalsus on finantskäitumises kahtlemata oluline, siis oluline ka riiklik regulatsioon (näiteks kiiralaenude reguleerimise näol, samuti õppekavadesse finantshariduse kehtestamise abil), erinevad finantsnõuandjad (nagu minuraha.ee keskkond), erinevad koolitused jmt. Ka pankade poolt võiks olla rohkem n-ö abimehe rolli ning mitte lihtsalt kapitalistlikku ahnust kliendi raha kätte saada. Kuigi ka ettevõtjad on finantskirjaoskuse edendamisel valmis abistama, siis ettevõtjad tegelevad pigem korporatiivse sotsiaalse vastutustundlikkuse kasvatamise kui n-ö maailmaparandusliku aktsiooniga.

Riigi abikäsi ei peaks olema vaid käskude ja keeldude läbi. Riigi roll võiks just nimelt olla regulatiivne, tehnilis-materiaalse raamistiku looja. Praegune riigi finantskirjaoskuse edendamise strateegia on pigem indiviidikeskne (Eesti elanike... 2013). Kõige olulisem on domineerivate praktikate, nagu iseõppimine ja lühiajaline mõtlemine, samuti töökoha kui peamise kindlustunde murdmine ning uute praktikate juurutamine. Siin on aga tegemist pika protsessiga, mis nõuab igal juhul mitmekülgset lähenemist. Eraldiseisvad, indiviidikesksed kampaaniad üksi ei too soovitud tulemust ehk finantskirjaoskajate hulga kasvu.

5.2.1. Eneserefleksioon ja soovitus edaspidiseks uurimiseks

Tegemist on minu jaoks huvitava teemaga, seega oli mul seda tööd põnev teha. Mida aeg edasi, seda rohkem hakkasin mõistma finantskirjaoskuse edendamise erinevaid tahke – kuidas ja miks – mistõttu muutus ka teema intrigeerivamaks. Kuna selle töö näol on mul esimene kokkupuude

teadusliku tööga, siis kindlasti on arenguruumi nii metoodikas (intervjuude analüüs, intervjuerimine ise) kui ka teoreetilise kirjanduse lugemisel ja analüüsimisel.

Finantskirjaoskuse teemat on akadeemiliselt ilmselt vähem uuritud kui tegelikult võiks. Tartu Ülikooli ajakirjanduse ja kommunikatsiooni instituudis on tehtud küll mitmeid töid, kus valdkonda on puudutatud, kuid kasvõi nendest tulekski edasi minna ja veel rohkem valdkonda käsitleda. Heaks uurimuseks oleks näiteks longituud-uuring, kus samade inimeste käitumise muutust käsitletakse pikema perioodi vältel, kuid antud püstitus ei sobi loomulikult bakalaureusetöoks. Sellest tööst teen mina järelduse, et finantshariduses on oluline uurida sotsiaalseid tavaid ja arginormaalsusi, et nende põhjal kavandada kampaaniaid, seadusloomet ning seeläbi muuta inimeste käitumist. Üksikute akadeemiliste tööde abil, kus fookus on ühe kampaania analüüsil või näiteks finantsekspertide hinnangutel, ei saa teha piisavaid järeldusi, kuidas äärmiselt laia ja keerukat valdkonda tegelikult edasi arendada. Kirjeldatud tööde põhjal on võimalik analüüsida seni tehtut ning näiteks seda, milliseid muutusi saaks säärase kampaaniatega kavandamisel edaspidi teha.

Kokkuvõte

Bakalaureusetöö eesmärk oli uurida noorte finantsharjumusi ja finantskäitumise representatsioone ning Finantsinspektsiooni korraldatud minuraha.ee teavituskampaania vastuvõttu. Finantskirjaoskuse ja –hariduse temaatika on nii Eestis kui ka maailmas aktuaalne, mistõttu töö teema ka valitud sai.

Töö eesmärgi saavutamiseks viisin läbi intervjuud kuue inimesega, lisaks palusin samadel inimestel päevikut pidada. Uurimismeetodina kasutati semi-struktureeritud intervjuud. Päevik lisandus meetodina, et saada aimu inimeste finantskäitumisest ning samuti aitas päevik intervjuud mitmekülgsemaks muuta.

Uurimissuunad jagunesid kahte – rahakasutuspraktikad ja kampaania vastuvõtt. Esimeses osa olid peamiseks uurimisküsimusteks: missugused on noorte rahakasutusharjumused, milliseid praktikaid võib eristada; millised on noorte arusaamad rahast ja enda finantskäitumisest; millistest juhistest ja teadmistest noored rahakasutuses lähtuvad ning kust need teadmised pärinevad. Teise osa peamised küsimused olid: milline on minuraha.ee kampaania igapäevane kontekst noorte jaoks; millised kampaania elemendid on seotud noorte rahakasutuspraktikatega; missugused on arvamused minuraha.ee lehekülje kohta.

Tulemused näitasid, et enamus noori iseloomustab lühiajaline mõtlemine ning vähene rahakasutuse planeerimine ja säästmine. Oma teadmisi ja käitumist hinnatakse küllaltki kõrgelt ning päeviku põhjal järeldus, et rahaplaneerimine toimub eelkõige ühe kuu lõikes. Pikemalt ette ei mõelda, teinekord mõlgutatakse lihtsalt mõtteid, et mis tulevikus saab. Erinevus tuli sisse vaid ühe noore puhul, kes teistest mõne aasta vanemana on ratsionaalsem ja arukam, finantsalaselt teadlikum. Noored tunnistasid, et on olemas “teised”, näiteks kiirlaenutarbijad, keda on vaja harida ja kellele on vaja taolisi kampaaniaid, nagu antud töös analüüsi all oli.

Üks osa tööst oli kahe lähenemise – indiviidikeskne ja sotsiaalsete praktikate muutuse – võrdlemine aruka tarbija ja ühiskonna arendamiseks. Nimelt usun, et ratsionaalse ja haritud tarbija kasvatamiseks on vaja kasutada mõlemat tüüpi lähenemisi. Kui riiklikud institutsioonid ja eksperdid pooldavad pigem indiviidikeskset lähenemist – tarbija harimine ja kasvatamine ratsionaalseks – millele on viidanud ka Egle Madiste oma bakalaureusetöös (Madiste 2012) ning mis ilmneb ka sellest tööst, siis teoreetikud (Vihalemm *et al*; Shove; Warde; Hargreaves) on pigem veendunud, et n-ö õige käitumine algab ühiskonnas tavaks olevate normide muutusest. Inimest üksinda on raske muuta, lootes ainult tema ratsionaalsusele ja n-ö õige asja äratundmisele

ja vastavalt käitumisele. Samas on osa valdava käitumise muutusest kindlasti ka indiviidi enda käes.

See töö on vaid killuke noorte finantsharjumuste ja –käitumise mõistmisest. Kindlasti tuleb valdkonda edasi uurida, sest tegemist on aktuaalse ja tänapäeva keerukas finantsteenuste maailmas vajaliku teemaga.

Summary

Habits regarding financial services among young adults and reception of minuraha.ee awareness campaign.

Key words: financial literacy, financial education, social practice approach, individual approach, reception analysis.

The aim of this bachelor thesis was to study and analyse the financial knowledge and financial service usage among young adults. It also analyses the reception of minuraha.ee awareness campaign, held in Estonia in late 2013, among the same young adults.

To describe and analyse the habits of young adults, 7 research questions were composed, which were then divided into two main groups. The first group researched the financial habits of the sample group, their financial behaviour and where their financial knowledge has come from. The second part of the research questions was about the awareness campaign: how does the sample group relate to the campaign, what do they think about the website minuraha.ee and how does the campaign relate to their knowledge and financial behaviour.

Four semi-structured interviews were conducted during Fall 2013 and Spring 2014. The sample group was also asked to keep a journal to describe their financial habits. The sample group consisted of 6 young adults, aged 22-28.

The results showed that young adults in Estonia are self-confident in their financial behaviour. As studies have shown before, Estonians are “self-educative”, meaning they trust themselves, their closest friends and family members to give them advice, but do not listen to banks or rely on media to educate them.

Other traits that co-existed with self-confident behaviour were short-term financial planning and relating problems (e.g. with loans gone bad) with others as opposed to own problem recollection. In addition, another aspect was very apparent regarding the awareness campaign analyses – the sample group could not relate to the campaign message, because they did not see problems in their own behaviour.

The research showed that Estonian young adults do not practice saving nor think about the future or plan money usage. Since none of the members in the sample group have children,

the thoughts and planning about future were scarce and there was an overall confidence that their current income is enough for now.

The biggest problem that this research shed light upon is the fact that financial education and financial literacy is being promoted using individual approaches (e.g. the analysed campaign, which targeted to separate consumers and Financial Literacy Strategy 2013-2020, which was developed by the Ministry of Finance and is largely education centred, focused on the individual). At the same time, this research showed, that the consumer does not relate to these kinds of campaigns, since the consumer does not see anything wrong with self-behaviour. In order to educate the consumer, the consumer has to feel the need for the education.

This study showed that a symbiosis between two approaches: social practice and individual approach – is needed in order to achieve results. It is important to educate the consumer and at the same time modernize the law regulation and create habits like saving and planning money usage. Financial literacy improvement needs the private and public sector to work hand in hand.

This study focused on researching the young adults behaviour and habits regarding personal finances. It is a small research, but is a good basis to move forward from in studying financial behaviour and how financial literacy could be improved.

Kasutatud kirjandus

1. *Eesti elanike finantskirjaoskuse edendamise programm aastateks 2013-2020*. (2013). Rahandusministeerium
2. Esse, E. (2013). *Koolidesse jõuab rahatarkuse õpetamine*. Aktuaalne Kaamera, 10. detsember, URL (kasutatud jaanuar 2014) <http://uudised.err.ee/index.php?06292878>
3. *Finantsaabits*. (2011). Finantsinspeksioon, Nasdaq OMX Tallinna Börs, Rahandusministeerium
4. *Finantsalane kirjaoskus Eesti elanike seas*. (2010). Rahandusministeerium, Faktum & Ariko, OECD
5. *Finantskirjaoskuse ja finantsteenuste alase teadlikkuse uuring Eesti elanike hulgas: teadmised, oskused, käitumine ja hoiakud isiklike rahaasjade korraldamisel*. (2012). Riigikantselei, Rahandusministeerium, Finantsinspeksioon, Haridus- ja Teadusministeerium
6. Finantsinspeksiooni minuraha.ee kampaania tutvustus, hanke dokument
7. Hargreaves, T. (2011). *Practice-ing behaviour change: Applying social practice theory to pro-environmental behaviour change*. Journal of Consumer Culture, 11(1): 79-99
8. Hilgert, M. A., J. M. Hogarth, and S.G. Beverly. (2003). *Household Financial Management: The Connection Between Knowledge and Behavior*. Federal Reserve Bulletin, July: 309-322
9. Huston, S. (2010). *Measuring Financial Literacy*. The Journal of Consumer Affairs, 44(2): 296-316
10. Holzmann, R., F. Mulaj, V. Perotti. (2013). *Financial capability in low- and middle-income countries: measurement and evaluation*. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank
11. Inselberg, K. (2013). *Millele loodavad Eesti inimesed pensionipõlve kindlustamisel?* Postimees, 17. september, URL (kasutatud jaanuar 2014) <http://www.e24.ee/2054740/millele-loodavad-eesti-inimesed-pensionipolve-kindlustamisel>
12. Krusten, M., S. Matt, G. Mäesalu, P. Raamat, T. Sugasepp. (2014). *Eesti elanike finantskirjaoskuse edendamise programmi kommunikatsioonistrateegia*. Tartu Ülikool, kommunikatsioonijuhtimise magistriõppe kommunikatsioonistrateegia
13. Laherand, M-L. (2008). *Kvalitatiivne uurimisviis*. Tallinn: Sulesepp
14. Madiste, E. (2012). *Finantskirjaoskuse edendamine Eestis; ekspertide hinnang*. Bakalaureusetöö. Tartu Ülikool, ajakirjanduse ja kommunikatsiooni instituut

15. Masso, A. (2012). *Meedia ja kommunikatsiooni uurimismeetodid*. Loengukonspekt ja õppejõu slaidid.
16. Mets, M. (2013). Rahapuudust ravib eestlane laenuga. Finantskirjaoskus kesine. *Äripäev*, 11. detsember
17. Mina. Maailm. Meedia 2011 uuring
18. minuraha.ee kampaania kokkuvõte, MediaComi dokumendid
19. www.minuraha.ee
20. ja 21. Minuraha.ee telereklaamid: <http://vimeo.com/78333057> (soodne ost) ja <http://vimeo.com/78333027> (investor)
22. *Praxis: inimeste säästukäitumine teeb tõsist muret*. Delfi, 15. jaanuar, URL (kasutatud mai 2014) <http://arileht.delfi.ee/news/uudised/praxis-inimeste-saastmiskaitumine-teeb-tosist-muret.d?id=67615918>
23. Remund, D. L. (2010). *Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy*. The Journal of Consumer Affairs, 44(2): 276-295
24. Riitsalu, L. (2013). *Consumer Behaviour in Money Matters*. Magistritöö. Estonian Business School, turunduse õppetool
25. Saar, A. (2013). Finantskirjaoskuse seis erinevates elanikkonna segmentides. Ettekanne. *Rahatarkuse konverents*. Tallinn, 10. detsember.
26. Shove, E. (2010). *Beyond the ABC: climate change policy and theories of social change*. Environment and Planning A, volume 42: 1273-1285
27. Shove, E. (2011). *Beyond the ABC: climate change policy and theories of social change*. Commentary. Environment and Planning A, volume 43: 262-264
28. Sobak, K. (2013). *Uuringud: eestlased ei oska oma finantsteadmisi päriselus kasutada*. 6. detsember, URL (kasutatud jaanuar 2014) <http://uudised.err.ee/index.php?06292658>
29. Spurling, N., A. McMeekin, E. Shove, D. Southerton, D. Welch. (2013). *Interventions in practice: re-framing policy approaches to consumer behaviour*. Sustainable Practices Research Group Report
30. Taylor, S. & S. Wagland. (2013). *The Solution to the Financial Literacy Problem: What is the Answer?* Australasian Accounting Business & Finance Journal, 7(3): 69-89
31. Vihalemm, T ja M. Keller. (2013). Margit Keller ja Triin Vihalemm: Eestlased on oma (raha)muredega üksi jäetud. *Eesti Päevaleht*, 10. detsember, URL (kasutatud detsember 2013)

<http://epl.delfi.ee/news/arvamus/margit-keller-ja-triin-vihalemm-eestlased-on-oma-rahamuredega-uksi-jaetud.d?id=67411212>

32. Vihalemm, T., M. Keller ja M. Kiisel. (2013). *Kuidas parandada maailma? Kommunikatsioon sotsiaalsete muutuste kujundamisel*. Tartu Ülikool

Lisad

Lisa 1. Intervjuu kava näidis

- Sissejuhatus (kes ma olen, mis tööd ma teen/töö eesmärk, millest intervjuu käigus räägime)
Mina olen Maiken Mihelson, Tartu Ülikooli ajakirjanduse ja kommunikatsiooni instituudi 3. kursuse tudeng. Seda intervjuud viin läbi oma bakatöö raames, kus uurin noorte finantsharjumusi ja samuti ka Finantsinspektsiooni korraldatud minuraha.ee teavituskampaania vastuvõttu. Kuna allkirjastasite nõusoleku vormi, siis võime vast intervjuuga alustada.

Igapäeva rahakasutus, tarbimine

- Missuguseid finantsteenuseid kasutate? Finantsteenused ehk pangateenused, liisingud, laenud jne.
 - Kuidas tunnete, kas raha on piisavalt või puudu?
 - Kuidas käitute, kui raha napib?
 - Kuidas planeerite oma rahaasju?:
 - Kas olete kunagi pidanud päevikut, jälginud kulutusi, koostanud kuu- või nädala eelarve?
- Miks, mida sellest õpistate, kas ja mida muutsite?
- Kas jälgite regulaarselt oma tulusid-kulusid? Miks?
 - Kas käite tööl?

(Paaridele):

- Kas teil on ühine eelarve? Miks eelistate seda või miks ei ole?
- Milline on teie suhe rahalises mõttes? Kas sõltute üksteisest? Millisel määral?
- Kuidas teid mõjutab kaaslase rahaline seis? Tema rahakasutusharjumused?

- 3 soovitud, kuidas noor inimene targemalt oma rahaasjadega hakkama võiks saada (väikse mõtlemisajaga)

Üldisem rahateemaline haridus, teadmised

- Kellega peate rahateemades nõu? Miks just nendega?
- Kust saate infot finantsteenuste kohta? (meedia, sõbrad, perekond, finantsasutused)
- Kuhu pöördusite te ise, kui vajate rahateemalist abi?
- Miks on vaja finantskirjaoskust? Miks oleks vaja inimesi harida selles vallas?

Finantskirjaoskus on oskuste, teadmiste, hoiakute ja käitumiste kogum, mis on vajalik rahaasjades arukate otsuste tegemiseks ja oma pere majandusliku heaolu tagamiseks. Finantskirjaoskus hõlmab näiteks oskust koostada pere-eelarvet, teadmisi investeerimise põhitõdedest ning säästvat ja vastutustundlikku hoiakut raha suhtes.

Meediatarbimine

- Milline on igapäevane meediatarbimine?
- Mis kanaleid jälgite, kui tihti?
 - Millised teemad on viimasel ajal meediast silma jäänud? (puudutame päevikut; kuivõrd jäid meediast silma finantsteemad)
 - Kas mingid teemad on ka sellised, mida arutate koos sõpradega/perega? Mille üle mõtsikleda üksi?

Suhtumine “minuraha.ee” teavituskampaaniasse

(Näitan intervjuueeritava telereklaame, veebireklaame)

Vabas vormis jutuaajamine, küsimused on toetavad

- Kuigi kampaania ise on läbi, siis kas te olete neid reklaame varem näinud?
- Mis mõtteid see teie tekitab?
- Kui olite varem juba näinud, siis kas arutasite reklaamis nähtu ja kuuldu üle kellegagi? Kas mõtisklesite ise selle üle? Või läks reklaam ühest kõrvast sisse, teisest välja?
- Kuidas reklaami teostus meeldib?
- Mida sellega tahetakse öelda? Mis on reklaami sõnumid?
- Kelle jaoks see kampaania tehtud on?
- Kas teie arvates on tegemist niivõrd olulise teemaga, et võiks ka lisaks telereklaami infot juurde otsida, näiteks artikleid lugeda (oma finantskirjaoskuse parandamiseks) või finantsteenuseid kasutades näiteks ekspertidelt nõu küsida?
- Kui peaksite skaalal 1-10 hindama seda kampaaniat, siis mis hinde te annaksite ja miks?

Teadlikkus finantsteemast laiemalt

- Miks selline kampaania vajalik on?
- Mis te arvate, kellele see suunatud on? Kes on sihtrühm?
- Kas midagi on selles kampaanias, mis ei ole tehtud nii hästi kui saaks? Mida te muudaksite?
- Mis on hästi tehtud?
- Kas olete külastanud minuraha.ee veebilehte? (Kui intervjuueeritav ei ole seda külastanud, siis vaatame saiti koos)

Informandi kommentaarid lehekülje kohta, “valjusti mõtlemine”

- Mis te sellest arvate?
- Kas veebisait täidab oma eesmärgi (olla sõltumatu nõuandja finantsküsimustes)?

Lõpetuseks

- Kuidas teie arvates võiks rahatarkust noorte seas üldse edendada?
- Mis kanaleid pidi, mis sõnumitega tuleks läheneda?

Informatsioon vastaja kohta

- vanus, tegevusala, haridus

Lisa 2. M23 transkriptsioon

Maiken Mihelson: Mina olen Maiken Mihelson, Tartu Ülikooli ajakirjanduse ja kommunikatsiooni instituudi 3. kursuse tudeng. Intervjuud viin ma läbi oma seminaritöö raames, kus uurin noorte finantsharjumusi ja samuti ka Finantsinspektsiooni korraldatud minuraha.ee teavituskampaania vastuvõttu. Kuna allkirjastasite nõusoleku vormi, siis ma eeldan, et võime intervjuuga pihta hakata?

Intervjueeritav I: Jah, võime küll.

MM: Kõigepealt räägime igapäevasest rahakasutusest ja ka tarbimisest. Et võite julgelt-vabalt rääkida, ei pea küsimustesse kinni jääma. Millised on teie igapäevased... kas ma võin sinatada?

I1: Jaa, võite küll.

MM: Millised on su igapäevased rahalised vahendid? Mitte täpselt summaliselt, aga kas sa saad ennast vabalt tunda või on sul mingid piirangud?

I1: Mul ei ole igapäevaseks kulutamiseks otseselt piiranguid seatud ja... ütleme tingimata ma ei pea igal asjal hinnasilti vaatama ja sellesmõttes sellistes tavalistes, igapäevastes kulutustes tunnen ma ennast pigem suhteliselt vabalt.

MM: Aga milliseid finantsteenuseid te üldse kasutate? Te... sina, milliseid sa üldse kasutad?

I1: Ma arvan, et... no üldsegi, mis asi on finantsteenuse? Selles mõttes, et laenu ma hetkel võtnud ei ole... mingilgi moel, järelmaksu teenust ei ole ka kasutanud. Kui rääkida finantsteenustest, siis võib olla lihtsalt kõige standardsemad asjad, mida pakub pank – näiteks tähtajaline hoius, väärtpaberid või aktsiad, ka neid on mul mingil kujul. Et kui see läheb sinna mõiste alla, siis neid ma olen kasutanud.

MM: Ehk siis te ikkagi pangateenuseid kasutate, et teil on pangakaart ja te olete mingil määral pangaga suhtes?

I1: Jah, et pangas on mul lisaks tavalisele hoiusele siis tähtajaline hoius ja siis ka teatud hulgal väärtpabereid ehk aktsiaid.

MM: Kuidas sa hetkel tunned, kas raha on piisavalt sinu jaoks või on raha puudu?

I1: Jah, raha võiks alati rohkem olla, aga tegelikult praeguse elustandardi juures... ütleme nii, et ma olen rahul oma elustandardiga ja minu hetkesed rahalised võimalused n-ö nagu rahuldavad seda. Et ma saan sellist elustandardit hoida. Aga kuna minu sissetuleku allikad on pigem sellised... mitte nii stabiilsed, siis selline n-ö hirmu faktor nagu on ikkagi koguaeg peas olemas, et mis siis saab, kui mõni neist sissetuleku allikatest ära langeb. Ja ma arvan, et lähiaastatel, kui ma ei ole enam üliõpilane, siis kindlasti mu vajadused suurenevad ja siis peaks suurenema ka sissetulekute hulk, mis loogiliselt ju peakski suurenema ja ma loodan, et nii läheb.

MM: Kas sa võid praegu ka öelda, millised su sissetuleku allikad on?

I1: Minu sissetuleku allikateks on siis... minu vanaema heldekäelised annetused minule erinevateks tähtpäevadeks, mis on piisavalt suured, et katta minu elukulusid täielikult.

MM: Mis sa teed siis, kui raha napib? On sul sellist olukorda? Kuigi vanaema annetused on heldekäelised, siis kas sul on sellist olukorda ette tulnud?

I1: Nii kaua kui ma mäletan, on olnud mul piisavalt palju raha, et mitte öelda, et mul raha napib, et ma kunagi peaks mõtlema, et ma peaks juurde laenama. Ühesõnaga, minu elus ei ole minu enda elustandardi rahuldamiseks raha nappinud mitte kunagi. Nappinud... see ei ole sõna, rahanappust olnud mitte kunagi.

MM: Kuidas sa rahaaasju planeerid? Kas sa oled teinud nt eelarve, jälginud palju sa kulutad, palju sul tulu on? Koostanud endale mingeid nädala või kuu või päevaplaane? Kas sa jälgid rahakasutust? Planeerid sa seda?

I1: Ma jälgin, aga mitte võib olla nii väga täpselt. Ehk siis ma olen üritanud teha oma elus igasuguseid kuu lõike arvestusi ja korteri peale minevate kulude arvestusi ja toidu peale mineva kulu arvestusi ja igasuguseid... märkmike ja märkeid üritanud teha. Aga tavaliselt ma lõpetan umbes teisel nädalal, sest ma ei viitsi. Sest nagu ma ütlesin, kuna ma tean oma rahalist seisu, mis võimaldab mul nagu oma kulud katta, siis ma ei ole otseselt leidnud endas sügavat motivatsiooni oma kulusid nii viimseni kontrollida.

Loomulikult ma hoian silma peal oma kulutustel, pangast vaatan konto väljavõtteid, üldiselt kuu lõikes,

viimasel ajal ka aasta lõikes. Et suures plaanis mul on kindlasti see ülevaade olemas, aga niimoodi valdkonniti erinevalt seda ei ole.

MM: Kas sa arvad, et tegelikult peaks silma peal hoidma oma tuludel ja kuludel ROHKEM või ei ole seda vaja, kui sa tunned, et raha on piisavalt, kui sa tunned, et see ei lõppe hetkel?

II: Jah, seda võib olla nagu rumal niimoodi välja öelda, et kui ma ütlen, et kui mul raha on, siis ei peaks oma kulusid jälgima. Et see on nagu... ei ole ka päris õige, aga samas võib olla ei ole mõtet päris peensusteni nüüd vaadata, palju ma see kuu banaanide peale raha kulutasin. Et ma arvan, et piisab üldiselt kuu lõikes jälgimisest, et ei läheks mingis kuus väga meeletuks need kulutused. Ja noh, loomulikult suuremate ostude või väljaminekute puhul need jäävad nii või naa meelde ja silma. Et kui sa oled teinud mingi suurema väljamineku, siis pigem teises kuus sa sellisest asjast hoidud.

MM: Kas sa jälgid seda? Et kui sa teed ühe suure väljamineku, siis sa järgmine kuu tõmbad tagasi?

II: No ma tahaks öelda, et ma jälgin seda. Aga see ei tähenda tingimata seda, et järgmine kuu ma elan kuidagi askeetlikult või nii... aga vähemalt see on mul kindlasti mõttes alati. Et ma tean, et ma eelmine kuu või siis jah, mingil aja hetkel nüüd alles näiteks ostsin endale puhkusreisi või mingid lennupiletid ja siis ma ei... ummisjalu ei torma kohe endale mingit uut kallist asja või uut reisi ostma. Et ma pigem suhtun mõistlikult.

MM: Ma annan väikse mõtlemisaja sulle, aga kas sa oskaid anda kolm soovitus, kuidas noor inimene nagu sa ise võiks oma rahaasjadega targemalt hakkama saada? Et kas sul oleks mingeid häid soovitusi, kuidas oma raha paremini majandada? Mõtle natukene.

II: Kolm soovitus... ütleme, et kui on olemas n-ö vabu vahendeid, mis katavad su elu ja mis ütleme on sul koguaeg reservis, mingi hulk raha, siis loomulikult peaks seda raha mitte lihtsalt hoidma oma kontol aga kuidagi investeerima, aga see on paratamatult väga keeruline. Et rääkides summadest... ma ei tea, kuni 10 000 eurot, siis selle summaga ei ole võimalik investeerida näiteks kinnisvarasse või sellistesse suurtesse, püsivatesse väärtustesse. Küll aga oleks võimalik eksle investeeridagi erinevatesse hoiustesse, nagu aktsiad ja väärtpaberid. Aga et seda edukalt teha, on vaja ikkagi sinna sisse panna väga palju tööd, et selle teemaga kursis olla. Ja ma tean, et osad minuvanused inimesed nagu suudavad seda teha, et kui see neile pakub nii palju huvi, siis neil on ka lihtsam seda maailma neti vahendusel jälgida ja nii palju sellest aru saada, et vähemalt siis oma hoiustega ületada inflatsiooni ja võib olla teenida ka mingisugune väike protsent kasumit. Aga igastahes jah, kui inimesel on selline võimalus ja huvi, siis seda rada kindlasti võiks minna...

MM: Ehk siis üks soovitus oleks see, et kui on vabu vahendeid, siis tasuks seda raha panna... noh, n-ö investeerida, et sealt tulevikus sealt kasu lõigata?

II: Jah, ja siin all ma... ütleme, et pean silmas midagi enamat, kui tähtajaline hoius Swedbankas.

MM: No tähtajaline hoius ilmselt ei olegi kasvustrateegiaga...

II: Jah, see vist isegi ei võida enam inflatsiooni, nii et see on lihtsalt... asi, kuhu paned oma raha ära, et sa sellele kohe kallale ei läheks.

MM: Aga kas mõni soovitus oleks veel? Kui näiteks on noor, kellel ei ole nii palju vabu vahendeid ja tal ongi väga piiratud see summa kuus, siis kas on mingeid nippe, mida talle soovitada?

II: Jah et mul on väga raske soovitada, kuna ma ei ole ise selles olukorras olnud, aga tõenäoliselt ainukene mõistlik lahendus sellisele noorele on hästi.. väga detailselt jälgida oma kulutusi. Et teada täpselt kui palju ja mille jaoks tal kulub ja siis ka mingil perioodil tekib nagu ülevaade, et noh, mida võiks kärpida. Et kui sul ei ole tingimata täpset ülevaadet, siis sulle tundub lihtsalt, et kuu lõpuks saab kõik raha otsa ja sa mõtled, et mida sa ostsid, sa täpselt ei tea. Et tõenäoliselt kui sa elad kuu algusest kuu alguseni raha mõttes, siis peaks ikkagi olema valmis ise hästi täpselt jälgima seda, kuhu ja mille peale sa kulutad. See oleks mu teine nõuanne. Kolmas nõuanne... jah. Ma ei teagi, kas sa oskad mind juhatada kuhugi tee? Kuidas küsimus oli, korda küsimust.

MM: Ma sooviksin sinult kolme soovitus, kuidas noor inimene targemalt oma rahaasjadega hakkama saada võiks. Kas sa näiteks soovitaksid noorele, et mine kindlasti tööle? Kas see aitab tal... et kui sissetulek on suurem, kas see teeb ta elu sinu arvates lihtsamaks kohe automaatselt, kui sissetulek suureneb? Kas siis tal on rahaasjadega lihtsam?

II: Nojah, ilma rahata elada ei saa. Aga üks tuleb jällegi vaadata enda sellist elustandardit – kui sa lähed tööle, siis sa rahaliselt võib olla saad tõsta oma elustandardit, aga samas kui su üldine heaolulangus selletõttu et sa käid tööl, võib olla käid ülikoolis ja üritad veel mingit sporti teha korraga, mis tähendab seda, et su stressiaste üks hetk tõuseb nii kõrgele, et sa lähed peaaegu hulluks juba... nii noorest peast, kui tegelt seda veel ei peaks...

MM: Et hulluks võiks minna vanemast peast...

II: Et siis võib olla see ei tasu ära. Nii et ma ei... ma arvan, et ma ei ütleks, et kindlasti peaks noor kohe tööle minema. Noh, loomulikult kui sa ei käi ülikoolis, ei õpi, siis niisama kodus istumine ei ole kindlasti normaalne. Aga ma just mõtlengi selles plaanis, et kui sa oma graafiku ajad ülepea pingeliseks ja kofeiinitablettidega päevast päeva üritad oma... täitmatut päevaplaani siiski kuidagi täita, siis see ei ole ka mõistlik.

MM: Selge, lõpetame esimese osa.

II: Jah.

MM: Räägime nüüd üldisemast rahateemalisest haridusest ja sinu teadmistest. Kellega pead rahateemades nõu? Kui üldse kellegagi?

II: Ma arvan, et ma põhiliselt pean nõu oma vanematega, aga kindlasti on tähtsal kohal ka mu elukaaslane ja... millegipärast vähemal määral usaldan ma n-ö seda pangakontori töötajat ehk siis tellerit, kelle juurde sa lähed ja kes soovitab sul teha kõikvõimalikke hoiuseid ja pensionisambaid ja tähtajalisi hoiuseid ja särava näoga soovitab kõike. Et selline müügitöö... ma tean, et see ei ole õige, kõik mida nad räägivad.

MM: Kas sul on olnud kogemusi, et keegi on sind n-ö lohku tõmmanud?

II: Ma ei saa öelda, et mind on lohku tõmmatud, aga ma näen, et ... teades näiteks ka enda hoiuseid ja n-ö siis aktsiatesse investeringuid, siis need on... kesised kui isegi mitte kohati mõttetud, olles siis rääkinud natuke targemate inimestega... ja siis vaadates näiteks seda, kuidas pangas mingisugused tellerid suhtuvad sellesse, mis mul pangas toimub – “OO, nii noor inimene, nii palju jõudnud! Teil on mingid aktsiad, teil on siin mingi tähtajaline hoius eksle ja pensionifond on valitud ja... te olete asjalikult oma rahaasjadel silma peal hoidnud!” Aga mulle tundubki, et nende huvi piirdub sellega, et saada kuhugi linnuke kirja. “Nii, sellel inimesel on tähtajaline hoius, tal on pensionifond olemas, väga hea!” Aga mitte tingimata sellele, kas see ka inimesele reaalselt midagi toob. Et mulle tundub, et nende töö piirdub sellega, et saaks selle oma linnukese kirja panna ja siis on kõik hea. Aga tegelikkuses, nagu ma ka ennist rääkisin, siis kui tähtajaline hoius suhteliselt suure summa pealt toob sulle aastas 15 eurot, noh.. siis see, selles mõttes ikkagi naeruväärne investering. Et telleritelt ma selles osas nõu ei küsiks, ma ei saa öelda, et nad on mind lohku tõmmanud, sest tõenäoliselt nende töö ei mulle anda võrratut finantsnõu ja ma arvan, et nad ei teagi seda...

MM: No ilmselt päris nõu saamiseks on pangas ka teised instantsid kui teller...

II: Jah, jah, sellega ma nõustun.

MM: Aga miks vanemad, miks elukaaslane? Kas nemad on... miks nemad usaldusväärsed on? Miks nendelt nõu küsida?

II: Vanemad eelkõige elukogemuse põhjalt. Ma arvan lihtsalt, et kuna nemad on mingid teatud etapid läbi käinud, siis nad oskavad paremini... öelda ette, mis on mingid ohud, mis on riskid, mis boonused. Kas või laenuvõtmisega... et kuidagi siis tead rohkem, mida oodata. Et ma arvan just see elukogemus, kuna nad on need mingid asjad läbi teinud juba varem, siis seda ma usaldaksin. Usaldaksin jah selles mõttes, et kui mul vanemad ütlevad, et “Tee midagi nii”, siis mul ei lööks silmade ees pimedaks ja ma ei läheks seda kohe tegema, aga ma vähemalt nendega räägin neil teemadel.

MM: Aga sa enne mainisid oma jutus, et sa oled rääkinud mingite “targemate inimestega” investeerimisest? Et kes need on? Kas sa pidasid oma vanemaid silmas?

II: Selle isiku all ei olnud tegemist vanemaga, vaid isikuga, kes kutsus ennast pankuriks ja kes on... minu elukaaslase peretuttav ja kes ise suudab hallata oma aktsiaportfelli niimoodi, et see võidab inflatsiooni ja tõenäoliselt toob ka natuke kasumit. Ja olles temaga rääkinud, siis ma näengi seda, et ei ole üldse võimatu

aru saada sellest, kuidas investeerida, kuidas see ka õnnestunult teha, aga see nõuab mingil hetkel palju keskendumist ja tööd. Ja seda võib ka teha mingis kitsas valdkonnas, mis on eriti julgustav, et sa ei pea hoomama tervet globaalset turgu – nii panganduses... ma ei kujuta ette, kaevandus, mis iganes – et tegelikult piisaks kui sa tunneksid selliseid majanduse üldpõhimõtteid, ma ei tea, kas või baasloogika põhjal ja mingit valdkonda, mis sind huvitab, näiteks Ameerika korporatsioonid, siis juba tegelikult selle info põhjal on võimalik hästi fonde valides teha häid investeeringuid, aga ikkagi... see nõuab sellist huvi sellega tegeleda mingi aeg ilma, et see tooks sulle kasu. Ja siis see nõuab sellist esimest sammu, mida mina paraku ei ole veel teinud.

MM: Natuke läksime teemast kõrvale, aga ma küsiksin siis veel, et kust sa saad infot finantsteenuste kohta?

II: Infot... internetist.

MM: Kas sa saad täpsustada natuke?

II: Kui mul on mingisugune huvi mingi konkreetse teenuse vastu, siis ma lähen interneti, kas panga kodulehele või... ma arvan, et see otsing algab esialgu guugeldamisest – mis asi see on – ja siis liigub järjest kitsamalt näiteks panga kodulehele, kus on juba detailides kirjas, mis see endast kujutab. Ja no informatsiooni kindlasti siis ka telleri juures, kui sa satud panka, siis kindlasti nad on väga innustatud oma linnukese kirja saama ja sulle igasugustest pensionifondidest rääkima. Ehk siis ka sealt tuleb informatsiooni.

MM: Aga kuhu sa ise pöördusid, kui sa vajad rahateemalist abi?

II: Oleneb, millist abi. Kui ma vajan rahateemalist abi... no jällegi, kas ma tahan oma raha kasvama panna, kas ma tahan laenata raha, kas ma tahan.... ma arvan, et need on erinevad isikud.

MM: Eeldame, et kuna sina oled minu valimis potentsiaalse eluasemelaenu võtjana, siis eeldame, et sinul on vaja rahateemalist abi laenuvõtmisel. Ehk väga laialt võttes – sa tahad laenu võtta, kuhu sa pöördud?

II: No jällegi, ma arvan, et nagu ma enne mainisin, et laenude teemal ma natuke suhtleksin oma vanematega, et kuulda nende arvamusi. Aga tõenäoliselt ka enne laenu võtmist on eksle ka pangas need inimesed, kes sellest räägivad, et suuremaid eluasemelaene ei vormistata telleri juures, vaid selleks on ikkagi spetsiaalne inimene, kes üldse hindab, kas sinule saab laenu anda. Et tõenäoliselt tema annaks väga palju infot siis selle konkreetse laenu kohta, mida ma ka usaldaksin.

MM: Väga huvitavad topektstandardid on panga suhtes, et tellerit ei maksa usaldada pigem, aga kõrgemaid instantse...

II: Ei, need on erinevad... investeerimise suhtes ma ei usaldaks eriti midagi, mida pangas mulle n-ö esmatöötaja, kellega ma kohtun, mis ta mulle ütleb. Aga laen on pigem lihtsalt selline asi, et... pank annab välja laenu teatud tingimustel. Kas sa saad nendest tingimustest ise aru... see on juba minu teha, ega seal... mul on selline, kuidas ma ütlen, valikuvõimalus on alati eksle, aga laenuga olen mina mingil määral tarbijana paratamatus olukorras – kui ma tahan saada endale rahalist investeeringut, siis ma lihtsalt valin nemad, ja siis see, mida nemad räägivad mulle, noh ütleme jah, et ma kasutasin sõna, et siis ma usaldan seda, mida nad mulle räägivad. Kui nad räägivad mulle, et “Jaa, ära üldse mõtle, võta kindlasti laenu, võta hästi palju laenu,” siis ma ei ole selles mõttes idioot, ma suudan ise hinnata ka oma riske ja teha piisavad arvutused, et palju raha on vaja selle laenu haldamiseks ehk siis... ma ei tea, ma ei kutsuks seda võib olla topektstandardiks vaid olukorraks, kus ma saan oma info kätte ehk siis sellelt pangatöötajalt ja siis selle põhjal teen ise oma otsuse.

MM: Mis sa arvad, miks on vaja finantskirjaoskust? Miks on inimesi vaja harida rahateemades?

II: Sest nagu sotsiaalmeedia kaudu on teatavaks tehtud, siis on väga palju inimesi, kes on sattunud n-ö võlavanglasse ehk siis võetakse täiesti hoolimatult endale rahalisi kohustusi, mida ei suudeta täita lihtsalt puhtalt oma lollusest, sest ei saada aru, mis asi on intress, mis asi on viivis ehk siis inimene võtab laenu, ta saab raha kätte, ta on õnnelik ja ta ei mõtle, mis edasi saab. Et miks see asutus talle praegu siukse raha andis. Ja sellepärast just ongi vaja inimesi harida. Esimene aste on see, et hoida neid endale kahju tegemast. Ja siis juba järgmine aste võiks olla see, kuidas nad ka... mitte enam ei tee endale kahju vaid hakkaks tasapisi endale kasulike otsuseid tegema. Et sellepärast ma arvan, et see harimine on hästi vajalik.

MM: Aga mis vanuses... mis see esmane sihtrühm peaks olema, keda kindlasti peab harima? Kas need on tulevased laenuvõtjad, ehk siis näiteks sinu vanused, on need nooremad? Peaks harima hoopis vanaemasi-vanaaisa? Mis sa arvad, kes see esmane kõige olulisem grupp oleks? Sest ilmselt kogu ühiskonda ei saa võtta ette, et hakkame harima neid...

II: No ma tahaks öelda, et seda ikkagi peaks suunama esmatähtsalt noortele. Ja noortele ma ei mõtle isegi üliõpilasi, vaid veel noorematele. Et juba keskkoolis ju peaks sellest rääkima või miks mitte juba mingilgi määral varem, põhikoolis. Sest peale põhikooli meie riik ei käse enam koolis käia ja on ka neid inimesi, kes lähevad kutsekooli või lähevad tööle ja tõenäoliselt need inimesed on ka ju huvitatud... kuna nemad juba alustavad siis oma elu... soovivad sel hetkel kasutada mingeid finantsteenuseid, et natukene parandada oma elujärku ja n-ö astuda ellu, siis juba nemad peaksid ju tegelikult teadma, mis asjad on kas või intressid ja viivised, alustagem sellest. Aga jah, keskkoolis juba kindlasti peaks sellest rääkima, ma ei kujuta ette... kas siis ühiskonnaõpetuse tunnis või kusagil... kas või rääkida lahti, mis asi on laenukulukusemäär. Et kui sa võtad... laenad 1000 eurot telefoniga, saad selle raha, siis kas või näidata nagu puust ja punaseks ette, et siis palju sa reaalselt kahe kuu pärast pead seda raha tagasi maksma. Et inimestel tekiks see silme ette, et mis see tagajärg on sellel laenul. Selles mõttes peaks seda juba varakult õpetama, aga.... eks ole elukestev õpe ehk siis et ka vanematel inimestel võiks olla seminare selleteemaseid või mingeid koolitusi, miks mitte... loomulikult.

MM: Lähme järgmise osa juurde, kus ma uurin sinu meediatarbimist. Milline on sinu igapäevane meediatarbimine? Mida sa jälgid, kui palju, kui tihti?

II: Ma julgen öelda, et iga päev käin ma internetis, kus... mis on ka minu põhiline meediatarbimise vahend. Kas ma peaks ütlema, millistel lehekülgedel ma käin?

MM: No võid mõned näited tuua jah.

II: No ütleme, et põhiliselt uudiseid loen ma Delfist ja käin ka hästi palju igasugustel spordi lehekülgedel, nagu ERRi spordiportaali ja siis välismaised spordilehed.

MM: Kas telekat vaatad, raadiot kuulad, trükimeediat loed?

II: Jah, telekat võib olla vaatan ka ikkagi iga päev natukene mingi hetk, aga kuna ma elan praegu Tartus ja siin mul autot ei ole, siis ma raadiot ei kuula, sest ainus koht, kus ma raadiot kuulan, on auto ja praegusel hetkel siis sellist meediatarbimist on hästi vähe. Ja trükimeedia poole pealt... olen ma ka suhteliselt kasin ajalehelugeja ja ma pigem ütleksin sinna koha peale, et ma sellist meediat isegi ei tarbi, sest ma olen ajalehte reaalselt ainult siis, kui keegi teine mulle selle kätte paneb või kusagilt ütleb, et loe see artikkel läbi.

MM: Kas sa sotsiaalmeediat kasutad?

II: Jah, ma arvan, et kui sotsiaalmeedia on näiteks siis facebook...

MM: Sotsiaalmeedia on näiteks facebook.

II: Siis facebooki ma kasutan, jah.

MM: Millised teemad sulle viimasel ajal meediast silma on jäänud? Kuivõrd näiteks jäävad sulle meediast silma finantsteemad?

II: Kuna ma kirjutasin... pidasin päevikut sel teemal, siis jäid nad natuke rohkem silma ja ma arvan, et kuna ka oma eluaseme ostmise jõuab pigem lähedale, siis ka sellest tingituna vähemalt sellised rahateenuseid puudutavad pealkirjad jäävad mulle rohkem silma küll jah.

MM: Aga tulemegi siis sinu päeviku juurde. Mul on see siin enda ees lahti ja ma tootsin mõned kohad välja, siis sa võib olla kommenteerid neid veel. Sa kirjutasid näiteks, ma tsiteerin: "Huvitav on vaadata, kuidas sms laenu reklaamid visalt püsivad telekraanil vaatamata tarbija krediidi regulatsiooni karmistamisele, mis peaks sellist laenamist oluliselt piirama. Loomulikult sisaldavad need reklaamid ka hoiatust tarbijale, kuid kas see ka reaalselt mõjub, on kaheldav." Ma küsiksiki, et miks hoiatuse mõju on kaheldav? Ma tooks paralleeli näiteks ravimireklaamiga, kuhu on ka kohustuslik lisada ka samamoodi see... kuidas seda nimetatakse, hoiatus, tähelepanu, mis iganes see

seal lõpus on. Kas sa arvad, et ravimireklaami puhul on ka tegelikult see hoiatus mõttetu, kui sa ütled praegu sms laenu reklaamide juures, et see hoiatus on mõttetu?

II: Jah, ma arvan, et ka ravimi puhul see on mõttetu...

MM: Miks see on mõttetu?

II: Kui kiiresti vuristatakse ette mingi tekst, et pea nõu oma perearstiga ja tegelikult ikka sa ei tohiks seda asja võtta ja siis tuleb rõõmsalt naeratav naine, kes on just saanud lahti oma peavalust, siis ma arvan, et inimesed ei pööra sellele tähelepanu. Tihti peale ka need kiirlaenu reklaamid on sellised, kus nagu öeldakse kiirelt tõepoolest, mis on see krediidikulukuse määr, kasutatakse selliseid... erialast terminoloogiat, mis ei jõua inimeseni. Kuigi jah, ma olen ka väga harva kuulnud, nüüd viimasel ajal võib olla enam sellist varianti ka, kus tuuaksegi konkreetne näide inimesele ette, et kui sa laenad selle summa, palju sa pead tagasi maksma. Et see on ainus asi, mis ka reaalselt jõuab inimeseni. Aga need igasugused muud hoiatused ja viited intressidele ja sellistele asjadele, ma arvan, et inimest ei huvita need. Ehk siis ma põhimõtteliselt võin öelda, et see on mõttetu jah.

MM: Okei, siis mulle jäi silma veel selline lause, et “Tundub, et sellise teenuse (ehk siis kiirlaenu teenus) pakkujaid on stabiilselt aastatega juurde tulnud, mis on iseenesest kummaline, arvestades selliste teenuste üüratuid intresse, mis minu hinnangul muudavad enamus juhtudel laenu täies ulatuses tagasimaksmise üldse võimatuks.” Kes võtavad sms laene?

II: Ma ei ole kunagi ühtegi sellist inimest kohanud....

MM: Aga kui sa peaksid pakkuma?

II: Ma peaks pakkuma, et see on selline inimene, kes tuleb reede õhtul töölt, joob sõpradega ära 12 õlut, läheb baari, mõtleb, et ta sööb prae ja joob sõpradega seal veel 6 õlut ja üks heik ta avastab, et tal pole raha, siis ta mõtleb, et “Ahah, ma tahan raha saada! Helistan, valin, trükin need 4 numbrit oma telefoni sisse ja siis ma saan juua veel oma sõpradega 6 õlut ja minna kuhugi baari edasi kaklema.”

MM: Sinu eeldus siis on see, et see inimene, kes võtab selle laenu, et ta pigem ei saa seda tagasi maksta?

II: Kas tegelikult päris nii karmilt saab seda öelda, ma ei tea. Aga vaadates, kui kiiresti see asi võib minna kontrolli alt välja... ütleme, et jällegi viimasel ajal on tulnud turule ka selliseid kiirlaene tõepoolest, mis tegelikult lühiajalises perspektiivis ei ole väga hullud. Kus näiteks isegi on tingimused, et kui sa kuu aja pärast maksad tagasi kogu raha, siis sa ei maksagi mingit intressi. Tegelikult kui nagu mõistusega neile läheneneda, siis neid on võimalik kasutada ära nii, et sa ei satu ülepeakaela jamasse, aga siis vaadates, et kui inimene korraiski kaotab tähelepanu selle laenu haldamiselt, mis ma kujutan ette, et ei ole üldsegi harv juhus, siis... kui kiiresti kogunevad igasugused leppetrahvid ja siis eksole intress, siis see on selles mõttes hirmuäratav ja mingil hetkel ma arvan, et inimene tõepoolest ei suudagi seda laenu enam tagasi maksta. Nagu vaadates seda ettevõtte poolt, kes annab seda laenu, siis temal tegelikult ei ole sellest vahet. Ma eeldan, et nende äriplaanis ei olegi... ilmselgelt see ei saagi olla nii, et nad saaksid jääda kasumisse ainult siis, kui kõik need laenud tagasi makstakse, sest ilmselgelt neid ei maksta kõik tagasi ja on väga palju inkassofirmasid ja kohtu kaudu nõutakse neid sisse. Aga tõenäoliselt nad täidavadki oma miinimumnormi juba selle pealt, kui inimene maksabki oma kahe kuu intressi sinna juurde, sellele laenusummale, mis on juba niivõrd suur, et katab ka muud kulud, mis sellel teenuseosutajal olid, et seda laenu esialgu üldse välja anda. Ja siis ülejäänud kõik, mis inimene oma rumalusest, või no, kas rumalusest... suudab veel sinna peale maksta, see kõik lähebki lihtsalt puhaskasumisse ja see neid toidabki. Et see lubab neil anda ka selle võimaluse, et mingil hetkel, kui inimene ei maksa tagasi, siis ka mitte huvituda lõpuni sellest inkassofirma ja kohtumenetlusest, vaid käega lüüa, sest ilmselgelt kõikide inimeste käest seda raha kätte ei saa.

MM: Aga ma küsiks siis niimoodi, et kuidas saab suurest võlast vabaks? Sa oled võtnud sms laenu ja sul on suur võlg, kuidas siis n-ö pääseda sellest võlast? Sa kirjutad päevikus 2 või 3 korral, et sa arvad, et... sa ütlesid isegi, et “võimatu on saada võlast vabaks”. Kas sa oskad öelda, kuidas sellest võlast saab vabaks? Mida see inimene tegema peaks?

II: Võlast saab vabaks niimoodi, et teatavasti on Eestis võimalik ka eraisiku pankrot, mis siis tähendab seda, et üks hetk tuleb pankrotihaldur, tõmbab sellele asjale joone alla ja rahuldatakse nii palju sinu varast neid nõudeid, mis tekkinud on, protsentuaalselt ära, et kõik midagi saaksid ja pärast toimub

võlgadest vabastamise menetlus, mis tähendab siis, et ka ülejäänud õhku jäänud võlad lihtsalt kustutatakse ära.

MM: Ma saan aru, et sa soovivad suure võla korral siis eraisiku pankrotti kaaluda?

II: Jah, ma ei ütle üldsegi, et see väga halb variant oleks. Et menetluse ajaks vähemalt sellega kaasneb ka ärikeeld ja sellised asjad, aga kui inimene töötab palgatöölise, siis... ja on huvitatud endiselt edasi töötama palgatöölise, siis on võimalik võlgadest vabastamise menetlus ja miks mitte seda kasutada.

MM: Viimaseks ma küsin veel seda, et kui inimesel on soov midagi osta, ta näeb näiteks seda sms laenu reklaami, aga ta mõtleb, et “Okei, sellega ma ei taha ennast siduda”, siis näiteks üks variant on ka järelmaks. Mis sa sellest arvad, et osta mingi asi järelmaksuga?

II: Ma arvan, et järelmaks on... ta on oma loomult ju tegelikult väga sarnane selle n-ö kiirlaenu teenusega, aga ta on selles mõttes ikkagi rohkem tarbijasõbralik, et ta ei välju nii kiiresti kontrolli alt. Et kui sa võtadki midagi järelmaksuga, ostad midagi, siis sul on hästi... ma arvan millegipärast, et järelmaksuga mingeid asju ostes inimesed kuidagi jälgivad rohkem, mis sellega toimub. Ma isegi ei tea miks, aga... näiteks ma ei tea, maksta iga kuu 10 eurot selle haldamiseks, nagu et seda suudab kuidagi iga inimene teha... ma ei tea, kui ma praegu räägin, siis ma räägin nagu endale vastu... aga no kuidas ma ütlen – miks eelistada järelmaksu võimalust sms laenule? Ma arvan puhtalt sellepärast, et siis eksole intress on väiksem...

MM: Ma tingimata ei küsinudki, et kas ühte peab teisele eelistama, vaid mis sinu arvamus on järelmaksust. Aga ma saan aru, et sa pigem ütled, et see on tarbijasõbralikum...

II: Jah, kui ma olen nüüd natuke mõelnud selle üle, siis see on tarbijasõbralikum, sest selle intressid ja muud n-ö komponendid, mis moodustavad krediidikulukuse määra, ei ole nii hirmus suured kui on kiirlaenu puhul.

MM: Väga tore, siis me oleme selle teemabloki ka lõpetanud.

MM: Räägime nüüd minuraha.ee teavituskampaaniast. Ma lugesin sinu päevikust, et sulle jäid need reklaamid ühe korra silma, aga ma näitan sulle neid praegu ka.

II: Nii.

(vaatame internetist kahte reklaami)

MM: Nagu ma juba ütlesin, siis sinu päevikust ma lugesin välja, et sa olid neid reklaame ühe korra päeviku pidamise ajal näinud, kas see on õige?

II: Jah.

MM: Mis mõtteid see kampaania, need reklaamid sinus tekitasid?

II: No ütleme, et ma ei saa öelda, et need mingeid suuri mõtteid tekitasid, pigem lihtsalt seda, et vastukaaluks kõikidele nendele reklaamidele, mis reklaamivad seda teenust ennast, et “Kasutage raha” siis selle kõrval tuleb ka kampaaniaid, mis siis aitavad inimesi harida ja siis selle laenamisega toime tulla, aru saada, mis toimub. Sellised mõtted tekkisid.

MM: Aga päevikust lugesin ma seda, et kuna sa seda kampaaniat... see jäi sulle üks kord silma versus siis iga teine päev nägid sa ikkagi ühte kiirlaenu reklaami, et kas sulle tundub, et siis selliseid n-ö raha vastutustundlikku käitumist õpetavaid reklaame võiks tegelt rohkem olla, sest see justkui jääb praegu varju?

II: Jah, miks mitte siduda see iga kord selle sama teenuse reklaamiga, et kui tuleb üks reklaam, mis ütleb, et võta kiirlaenu, siis selle järgi tuleb kohe minuraha reklaam, mis ütleb, et mine kõigepealt sinna minuraha.ee-sse ja vaata, mis sinuga juhtub, kui sa selle teise laenu võtad. Et siis võib olla oleks sellest kasu rohkem, oluliselt rohkem.

MM: Kui sa seda reklaami nägid, siis kas sa arutasid ka kellegagi selle üle, mida sa seal nägid? Või see läks... pigem nägid ära, mõtlesid korra ja tegelesid enda asjadega edasi?

II: Ühe korra tegelt selle päeviku väliselt (informant ei olnud esimest kannet veel teinud, kui reklaami juba nägi) ma olen näinud seda reklaami ja siis ka arutanud seda ühte videoklippi, et mis see realselt siis tähendab. Et minu arust see üks reklaamklipp ei ole väga hästi õnnestunud, see ...

MM: Kumb?

II: ... see esimene ehk siis kui ta vaatab oma neid pabereid ja ütleb, et "Huvitav, mis üllatusi sealt järelmaksu paberitest veel välja võib tulla?!" ... et see ei anna piisavalt konkreetset signaali edasi. Et sellisel hetkel siuke sarkasm ei tööta võib olla nii, nagu see mõeldud oli.

MM: Aga ikkagi, et kellegagi sa siis arutasid seda või mis mõtteid teil tekkis?

II: Ma arutasin seda oma elukaaslasega ja just sellest vaatepunktist, et kas sa said aru, mida siin öelda taheti. Ja me saime mõlemad sellest reklaamist aru siis, kui me olime sellest natuke rääkinud.

MM: Kuidas sulle reklaami teostus muidu meeldib?

II: Jaa, selles mõttes teostusel pole viga, et noh, üldiselt lihtne ja konkreetne. Et ei ole mingisugust väga imelikku, suurt... ma ei kujuta ette, mis asja välja mõeldud. Et ongi selline lihtne-konkreetne sõnum, välja arvatud siis see üks klipp, kus see lihtne ja konkreetne sõnum ei jõua ma arvan inimeseni.

MM: Mida nende reklaamidega sinu arvates tahetakse öelda? Mis on peamised sõnumid, peamine sõnum?

II: Ma arvan, et tahetaksegi öelda, et inimesed natukene mõtleksid enne, kui nad kasutavad finantsteenust ja nende siis see keskkond pakub võimalust tutvuda eelkõige siis ma eeldan selle terminoloogiaga, millega inimene kokku puutub finantsteenust kasutades ja siis... sa saad aru, mis temaga juhtuma hakkab mingit teenust kasutades.

MM: Kellele see kampaania tehtud on?

II: Ma arvan, et selles on elemente, mis võivad... nagu suunavad selle põhimõtteliselt igale ühiskonnaklassile. Et ma ei saa öelda, et see on suunatud noortele või vanadele ainult, et see on selles mõttes päris hästi tehtud, et see läheb n-ö peale nii noortele kui vanadele.

MM: Mis elemendid on noortele suunatud näiteks?

II: No kas või... ma ei tea ju loomulikult, kas mul õigus on, aga kui sa vaatad....

MM: Ma küsingi sinu arvamust.

II: ... näiteks see, kuidas see videoklipp on üles ehitatud, et seal on eksole üks väga väiksekasvuline mees, kes on siuke huvitava ja natuke naljaka näoga ja siis suur naine kõrval, siis huumorielement, mis kindlasti meeldib nooremale publikule. Ma pean silmas lapsi kuni viienda klassini võib olla. Aga miks mitte neile seda suunata, absoluutselt. Aga samas jällegi selline üldine, konservatiivne... selline visuaalne pilt, mis sealt tuleb – kaks viisakalt riides inimest, tõenäoliselt teevad seal klippides asju, mida nii mõnigi inimene oma kodus on teinud, küll natukene siis eksole läbi huumoriprisma... et ma arvan, et see jõuab ka vanema publikuni ehk siis nii keskealiste inimesteni kui pensioniealiste inimesteni.

MM: Mis sa arvad, kas siin on tegemist niivõrd olulise temaga, et ütleme, et sa näed selle telereklaami ära, et sa võiksid ka siis minna internetti ja mingeid artikleid juurde lugeda, minna küsidagi ekspertidelt nõu? Kas see on nii oluline teema, et sa näed selle ühe reklaami ära ja sa peaksid seda kohe edasi arendama/õppima...?

II: See on nii oluline teema, et seda peaks õpetatama koolis, aga kas see on... kas see reklaam ärgitab minema kohe uurima kõike, mis toimub? See on kahtlane. Et ma arvan, et see reklaam on õnnestunud juba siis, kui inimene enne laenu võtmist korra mõtleb sealt keskkonnast läbi minna. Aga... täpselt sinu küsimusele vastates nagu... ma ei oska täpselt su küsimusele vastata. Sest ma ütlen, et see on piisavalt tähtis, et seda peaks koolis juba õpetatama, sellist laenuvõtmist ja seda finantstausta... Ma ei tea, kas ma vastasin su küsimusele...

MM: Jah, enamvähem küll. Kui sa peaksid 1-10 seda kampaaniat hindama, siis mis hinde sa annaksid selle kampaaniale, miks?

II: No kuna ma sisuliselt olen seda 2x näinud, seda reklaami, siis ma ei saa öelda, et ma läbinisti tunneksin seda kampaaniat (naerab).

MM: Seda muidugi.

II: Et võib olla me enne peaksime koos vaatama seda kodulehte ja siis ma oskan hinnata hoopis paremini. Aga praegu ma hindaksin seda... ma ei tea, 10 palli süsteemis näiteks 6. Võib olla on üks pügal üle keskmise reklaami. Saab ühe punkti juurde ülla eesmärgi pärast, et harida inimesi.

MM: Aga ikkagi sa tunned, et midagi jääb puudu?

II: No minu jaoks on eksole... kuna ma leian, et ma olen inimene, kes on suhteliselt raskesti mõjutatav reklaamide poolt, siis see, mis see reklaamis tuleb, läheb ühest kõrvast sisse, teisest välja. Ma arvan, et

väga paljudel inimestel on veel nii. Et midagi meelde jääks, siis see reklaam peab kuidagi... eriti esile kargama ekraanilt, aga see reklaam seda ei tee.

MM: Nii, lähme järgmise osa juurde, mis on teadlikkus finantsteemast laiemalt. Kuigi ma seda juba natuke küsisin enne, eelmises blokis, siis ma küsin veel – miks selline kampaania ikkagi vajalik on, laialt võttes?

II: No eks tal ongi üllas, harimise eesmärk. Ma arvan, et viimastel aastatel üha enam on saanud meedias kriitikat need kiirlaenud ja minu arust ka endine õiguskantsler on sel teemal sõna võtnud ja siis... ma arvan, et lihtsalt liigutaksegi selles suunas, et hakata inimesi harima laenu võtmise ja finantsteenuste teemadel.

MM: Kuivõrd vajalik või huvitav oli see kampaania sinu jaoks?

II: Ma olen näinud kahte reklaami, et vajalik on see kampaania kindlasti. Kuna ma ei ole sellega põhjalikult tutvunud, siis ma ei tea, kas see ka huvitav on.

MM: Aga mis sa hetkel, kõhutunde pealt ütleksid?

II: Ma arvan, et ta pigem on huvitav, selles mõttes, et ma usun, et ta selgitab lahti põhitermineid, mis kaasnevad finantsteenuse kasutamisega ja ma siis loodan, et toob ka näiteid, mis on head, et inimene saaks suhestuda olukorraga.

MM: Kas sa oled külastanud minuraha.ee veebilehte?

II: Jah, ma ühe korra kasutasin seda, et saada kinnitust... või tähendab, ma sattusin sinna juhuslikult, sest ma otsisin internetist lihtsalt head lihtsat selgitust, mis vahe on kapitalirendil ja kasutusrendil ja väga meeldiva üllatusena tuli 1... 1-2 valikuna sinna ette minuraha.ee, kus ka reaalselt oli see normaalselt lahti seletatud.

MM: Aga vaatame õige seda lehte nüüd koos. (avan minuraha.ee lehe)

II: Lähme vaatame.

MM: Ja ma sooviksin, et sa kolad ise natuke ringi, vaatad erinevaid kohti ja siis valjult mõtled. Et ma just ootangi sinu esimesi kommentaare ja emotsioone-reaktsioone. Et julgelt räägi samal ajal.

II: Ma vaatan, et mul jääb kohe silma pealkiri “Tudengite näpunäited: kuidas napi rahaga toime tulla”, sest sa küsisid minult küsimuse mida mina oskan soovitada, et siis mul jääb kohe see silma, et mida teised tudengid soovivad. Nii palju kui ma siit näen, siis mulle tundubki, et soovitatakse... no jällegi, oma eelarvel hästi täpselt silma peal hoida, et kõik kulutused teha kuu alguses ära ja vaadata palju üle jääb ja siis sellest saab täpselt teada, palju sa iga päev selles kuus saad veel kulutada. Okei... no nii, veel soovitatakse esimese asjana arved ära maksta. Jah, ja arvutamine... noh, tundub, et tudengid on enam vähem samal lainel...

MM: Kas sina toimid niimoodi, et sa... tähendab, vabandan, ma kõige pealt küsin täpsustuseks, kas sina elad üürikorteris või ühiselamus?

II: Mina elan üürikorteris.

MM: Kas sina toimid niimoodi, nagu minuraha.ee lehel tudengid olid soovitanud, et maksta kuu algul arveid?

II: Minu elukaaslane tegeleb arvete maksmisega ja kuna ta on inimene, keda ma usaldan, siis ma annan talle selle jaoks raha, kui ta minu käest seda küsib. Et ma ei tea...

MM: Aga oskad sa öelda, kas ta teeb seda kuu alguses või ei?

II: Ma ei oska seda öelda.

MM: Ehk siis ma kuulen siit, et teil ei ole oma rahaasjadest väga head ülevaadet...

II: Nagu ma ennist ütlesin, minu raha ülevaade... on enam vähem teada, palju ma kuus kulutan ja mulle jääb meelde, mis on mu suured väljaminekud see kuu, et... rohkem, väga detailsemalt ma ei tea.

MM: Aga vaatame siin lehel edasi.

II: Mhm. No nii, “Kasulikud abivahendid”...

MM: Mis siit näiteks silma jääb? Mis sinule võiks kasulik olla?

II: No mida ma ise olen kasutanud, mitte küll siin keskkonnas, aga “Palgakalkulaator”, siis... jah, kõik need kalkulaatorid põhimõtteliselt tunduvad mulle mõistlikud... mis jah, see on väga positiivne.

MM: Aga näiteks siin on “Võrdlustabelid”, kas siit jääb ka midagi põnevat silma?

II: Jah, mulle tundubki, et siin on erinevate finantsteenuste võrdlustabelid ehk siis ma kujutan ette, et milline teenusepakkuja seda millistel tingimustel pakub. Nii et jällegi väga teretulnud tabelid, ma usun. No okei, avame “Hoiuste võrdlustabeli”...

MM: Praegu sa proovid hoiuste võrdlustabelis, et kui sooviksid hoiustada 4000€ ja teha seda aasta aega...

II: Ja lepingu sõlmimise viis, ütleme netipangas... nii, mis siin siis kirjas on...

MM: Siin siis on näha intressimäär...

II: Mhm, siin võiks olla kohe summaliselt välja toodud, palju sa raha saad, mida siin ei ole toodud. Aga noh, kuna on eks ole määr, siis seda saab arvutada. Aga ma kujutan ette, et kuna tegelikult on ju teada määr, siis miks mitte seda arvutada... ja algsümma ka. Tingimused... aga jah, tore vähemalt, et nad on siin välja toonud Eesti... suuremad või tähendab isegi kõik pangad ja nende hoiusemäärad, nii et jah, väga okei tabel. Nii, “Sõnaraamat” jääb silma...

MM: Kas see võib olla ilmselt see koht, kust sa vaatasid kasutusrenti ja...?

II: Võimalik... okei, siin on, tundub et... jah, siia saab vist panna sisse... ja väga hea on, et ma näen, et siin on toodud sulgudes ka ingliskeelne vastne. Et kui on vaja mingites ingliskeelsetes lepingutes... ingliskeelseid lepinguid lugeda, siis saab ka siit abi. Jah, nagu ma ka enne ütlesin, siis kui siin on terminoloogiat lahti seletatud, siis see on kindlasti väga hea. Jah, ja ka “Mängud” on olemas ehk siis ka nooremale sihtgrupile on midagi huvitavat siin. Ja tundub, et siin saab ka enda kuludel silma peal hoida...

MM: Eelarvet näiteks koostada.

II: Jah, eelarvet koostada, teha selline tabel, mis on just selline hea asi tudengile või inimesele, kes peab hästi pingsalt jälgima oma kulutusi.

MM: Kas sina koostaksid eelarve siin? Või mingisuguse tulude-kulude võrdluse?

II: Jah, praegu ma vaatan küll, et miks seda teha kuskil Exceli tabelis, kui siin on olemas ja ma vaatan, et selle saab salvestada endale alla pdf-ina, nii et jah, ma arvan küll, et võiks seda täitsa proovida teha.

MM: Kas jääb veel midagi silma?

II: “Kui on probleem” rubriik...

MM: Mis sa sellest pildist arvad?

II: Et vihma sajab ja kui on probleem, siis pane vihmakeep selga, siis tuleb ikka naeratus näole (naerab). Väga hea pilt. “Probleem investeerimisega”, “Petuskeemid”... “Nigeria kirja pettus – rahatransportimisabi”. Kindlasti kunagi tuleb välja, et kõik need kirjad, mis tulevad Nigeeriast, see on tõsi ja inimesed kaotavad väga palju raha. “Makseraskustes käitumine”... mina soovitsin pankrotti, vaatame, mida siin...

MM: Kas siin soovitatakse sama...

II: “Koosta kiiresti oma pere-eelarve; analüüsi olukorda; otsi lahendusi koos ettevõtjaga, kellelt laenu said; ära võta uut laenu vana laenu tasumiseks; näita head tahet” – väga üllas – “piira kulutusi; täiendav sissetulek; müü oma kodu maha” no kisub ikka sinna pankroti poole. Aga jah, selles mõttes, et mitmekülge lähenemine üldse nendele finantsteenustele. Mulle hetkel selle lehekülje pealt tundub, et on kaetud väga erinevate külgede alt see valdkond.

MM: Kuna ma saan aru, et sa oled põhimõtteliselt esimest korda siin lehel n-ö põhjalikult uurimas, siis sulle täitsa meeldib see koht?

II: Jaa, see on kindlasti positiivne üllatus. Et see reaalselt... siin on... ma arvan, et siin on reaalselt väga palju vajaliku informatsiooni inimesele, kes ei ole kunagi aru saanud, mis asi on... või no üldse kunagi aru saanud finantsteenuste n-ö loomusest, kui ka neile, kes natuke arvavad, et midagi aru saavad ja siis siit saada palju infot juurde. Et jah, väga hea.

MM: Kas see lehekülj täidab oma eesmärgi olla sõltumatu nõuandja finantsküsimustes?

II: Mmm, jah... sest ma siit ei ole küll kusagilt hetkel näinud, et siin oleks kuidagi kallutatud see kuhugi suunas. Või mingi konkreetse panga suunas näiteks, nii et selles mõttes küll jah.

MM: Aga kas sul on midagi lisada selle lehe kohta, tahad midagi öelda?

II: Võib olla lihtsalt, et selle ülesehitus tundub suhteliselt loogiline ja mugav, et sa leiad üles selle, mis sa tahad päris kiiresti siit... mis on väga oluline interneti lehekülje puhul. Et kui see on ebaloogiline, siis

inimene kaotab huvi väga kiiresti. Hetkel mulle vähemalt tundub, et see on väga hästi ülesehitatud. Ja ka vene keeles kättesaadav, ma loodan, et ikka tervikuna... jah. Ehk siis väga hea.

MM: Me oleme nüüd jõudnud oma intervjuu päris lõppu. Lõpetuseks mul on veel paar küsimust. Kuidas sinu arvates võiks rahatarkust, rahaasjade korraldamist noorte seas üldse edendada?

II: Ma arvan, et seda võiksgi integreerida sinna keskkooli õppekavasse. Miks mitte ka kuidagi otsapidi põhikooli õppekavasse...

MM: Kuidas see koolis välja võiks näha?

II: Ma kujutan ette, et eraldi ainet selle kohta ilmselgelt ei tule. Ehk siis ta tuleks teha mingi teise aine raames... mis mulle tulevad ette, kus seda võiks teha, on ühiskonnaõpetus ja matemaatika tund ehk siis kui matemaatika kohta räägitakse pigem, et see jääb elukaueks, siis miks mitte just põhikooli matemaatikas, mis tegelikult on siis see matemaatika, mida kasutatakse üks ole finantsteenuste juures ehk siis protsentarvutused ja lihtsamad arvutused, miks mitte neid teha siis elulisemaks just näidetega, mis tulevad siis finantsteenustest. Ja noh, ühiskonnaõpetuses saaks tõenäoliselt integreerida seda finantsteemat nii palju, et terminoloogia mõttes ja selgitada seda finantsteemat siis nii palju, et... võib olla üldiselt ka, mis on nende sisu... kuidagi.

MM: Aga ütleme, et sina räägid praegu 15-16 aastastest, aga nemad ei ole praegu laenuvõtjad, investeerijad, ei koosta majapidamise eelarvet, et kuidas nagu natukene vanematele, üle 20-aastastele saaks läheneda?

II: No jah, siis ma arvan, et see internetilehekülje mõte on väga hea, sest see on igale ühele kättesaadav ja nii palju kui isikut huvitab, siis ta saab sealt ise lugeda. Ja no võimalik on ka ülikooli juures koolitused, miks mitte vabaained majandusteaduskonnas, selle teemalised... et need mõlemad variandid on okeid.

MM: Kui me nüüd vaatasime koos seda keskkonda ja oleme nüüd tund aega vestlenud rahateemadel, siis kuidas sulle tundub, kas sinu käitumises tuleb mingi muutus? Et kui sa mõtlesid selle intervjuu ajal rohkem nendele teemadele ja rahaharidusele, siis kas sa arvad, et sinu rahakäitumises võiks midagi muutuda?

II: Kuna praegu mu väljaminekud ja kulutused on hästi lihtsakoelised, siis ma leian, et vähemalt hetke olukorras mul ei ole vaja midagi parandada. Aga kui elu läheb keerukamaks ja tuleb võtta siis kas või pangalaenu või tuleb teha mingeid huvitavamaid investeeringuid kuhugi, siis tõenäoliselt tuleks õppida midagi lisaks või oma käitumist muuta hoolikamaks jah.

MM: Siis kõige viimasena ma küsingi mõned küsimused sinu enda kohta. Kui vana sa oled?

II: 23-aastane.

MM: Mis sa teed – õpid, töötad?

II: Ma olen täiskohaga üliõpilane.

MM: Mis haridus sul on?

II: Mul on õigusteaduse bakalaureusekraad ja hetkel on magistrikraad omandamisel.

MM: Ja kas ma tohin küsida sinu enam vähem täpse kuu väljamineku numbri...?

II: Enam vähem täpne väljamineku number on ma arvan keskelt läbi 600€.

MM: Väga hea, siis ma väga tänan, et sa aitasid mul seminaritööd teha ja ma loodan, et ka sinu enda jaoks oli väga põnev jutuaajamine.

II: Jah, mul... täitsa huvitav oli.

MM: Väga tore, aitäh!

Lisa 3. M22 ja N23a intervjuu transkriptsioon

Maiken Mihelson: Mina olen Maiken Mihelson, Tartu Ülikooli ajakirjanduse ja kommunikatsiooni instituudi kolmanda kursuse tudeng. Seda intervjuud viin ma läbi oma seminaritöö raames, kus uurin noorte finantsharjumusi ja samuti FI korraldatud minuraha.ee teavituskampaania vastuvõttu. Kuna allkirjastasite nõusoleku vormi, siis ma eeldan, et võime intervjuuga alustada?

I1: Jah.

MM: Kõigepealt räägime igapäeva rahakasutusest natukene. Julgustan teid vabalt rääkima, ei pea üldse küsimustesse kinni jääma. Kõigepealt ma küsin, missuguseid finantsteenuseid te kasutate? Finantsteenuse all ma mõtlen siis näiteks pangateenuseid, teil on arveldusarve, deebetkaart või ka näiteks krediitkaart, pensionifond, mingid kindlustuseliigid – liikluskindlustus, kodukindlustus – õppelaen, autoliising, mingid aktsiad, investeringud jne. Mida te kasutate?

I1: Minul on arvelduskonto, pangakaart, internetipank... aga pensionifond on kohustuslik. Midagi rohkem ei ole vist...

I2: Jah, mul peaks sama olema.

MM: Okei. Millised teie igapäevased rahalised vahendid on? Mitte täpselt numbriliselt, aga kuidas te tunnete – kas iga päev olete küllaltki piiratud ja pinges või tunnete, et saate ennast rahalises mõttes vabalt tunda?

I2: Mina nagu ei vaata või ei mõtlegi selle peale. Et noh muidugi, iga päev 100 euroseid ei viska igale poole, aga mingit sellist kindlalt eelarvet ma küll ei ole endale paika pannud. Et palju ühes päevas kulutada tohin....

MM: Pigem tunned ennast vabalt, aga poes näiteks hindu vaatate?

I2: Jaa, enamasti ikka, neid mingeid kollaseid sildikesi...

I1: Kollaseid silte vaatame... aga suurt hinnavõrdlust ei tee ja kolme sendi pärast ei hakka teisi poodi minema piima ostma.

MM: Aga te tunnete siis pigem, et raha on piisavalt kui et raha on puudu?

I1: Pigem piisavalt jah.

I2: Jah.

MM: Aga kuidas te käitute, kui raha napib? On teil olnud sellist olukorda?

I1: Kuidas me käitume, kui raha napib... ei osta lihtsalt.

MM: Ei söö näiteks õhtul? Või...

I1: Siis nagu veits vaatad rohkem, sest üldiselt me kulutame suhteliselt suvaliste asjade peale raha. Tegelikult ei... võib ju süüa ka praekartulit, ei pea iga päev ostma omaled mingit suurt lihatükki ja mingit salatit poest. Et siis lihtsalt käime vähem poes.

I2: Jah, aga õhtul ikkagi sööme ka, et... või vähemalt praegu pole siiani sellist olukorda ette tulnud, et ei sööks.

MM: Et söögi pealt kokku ei hoia? Pigem siis näiteks ongi, mingit muude asjade pealt...

I1: Jah, et ei lähe siis näiteks välja sööma.

MM: Okei, kuidas te rahaasju planeerite? Kas te olete kunagi teinud eelarve, jälgite tulusid-kulusid, koostanud mingeid plaane jne? Või te ei jälgi seda?

I1: Pigem eriti mitte. Et noh, pangakontot ikka käid vaatamas, et kas on veel midagi järgi ja kuu poole pealt üritad veits seada plaani, et hea küll, ei kuluta rohkem kui 10€ päevas või midagi, et tunduks, et raha päris nulli ei jookse. Aga muidu nii väga igapäevaselt ei pea arvestust.

I2: Jah, ma ka mingit suurt tabelit pole endale teinud, aga mul kunagi oli seal selles... Hansapangas seal netis see.... seal on mingisugune "Rahaplaneerija", mis paneb automaatselt ka mingil määral neid kulutusi, et siis ma seda mingi aeg tagasi jälgisin või vaatasin, et kuhu see raha kulub või... kuhu ta põhiliselt ära kaob kontolt, aga viimasel ajal pole ka väga viitsinud seda asja jälgida.

MM: Aga pigem jälgid seda, kui raha on juba kulutatud, et kuhu kulutasid kui see, et enne mõtled?

I2: Ei mõlemat ikka. Veidike ikka mõtlen seda ka, mille peale kulutada.

MM: Kuidas te rahalises mõttes üksteisest sõltute? Kuna te olete paar, siis kas... ei, ma ei hakka mingeid variante ette tooma, kuidas te sõltute?

I1: Ma ei tea, me väga suurt süsteemi ei ole teinud, et kes mida ostab...

MM: Kas teil on ühine rahakott või...?

I1: Selles mõttes... selles mõttes ei ole ühine, käime näiteks kordamööda poes, üks maksab poes, teine maksab poes, aga sendi pealt kirja ei pane, et kes nüüd kui palju on kulutanud.

MM: Aga korterikulud näiteks?

I1: Need oleme ära jaganud, teeme pooleks.

MM: Okei. Aga kuidas teid kumbagi mõjutab kaaslase rahaline seis? Et kui näiteks... kas ootate koos I1 palka?

I2: Siiani pole küll sellist asja olnud, et ma loeks päevi, millal I1 palgapäev tuleb. Kui see oli praegu see mõte.. aga no selles mõttes

I1: Mingil määral ikka, et kui ühel on vähem raha, siis teine maksab. Seda küll jah.

MM: Aga kas teie rahalised harjumused on küllaltki sarnased, et ei saa öelda, et üks on näiteks suurem laristaja või midagi taolist?

I1: Ilmselt küll jah.

I2: Pigem suhteliselt sarnased jah.

I1: Noh, meil muidugi on erinevad asjad ka, mille peale me raiskame. Et mina tahan juuksuris käia ja kosmeetikat osta...

I2: Mina lihtsalt joon rohkem (naerab).

MM: Tore. Aga laias laastus te olete ühesugused?

I1: Selles mõttes jah, et mingit tüli ei ole kunagi tekkinud. Et üks ütleks teisele, et "Kuule, sa... miks sa ostad poes nii kallist leiba?" vms.... et pigem ikka sarnased.

I2: Jah.

MM: Väikese mõtlemisajaga ma paluksin teilt, kas kahepeale või võite ka eraldi, kolm soovitus, kuidas noor inimene võiks oma rahaasjadega targemini hakkama saada. Ükskõik, mis soovitused. Aga lihtsalt, et kuidas targemalt oma rahakulutamist planeerida või ennast ära majandada.

I2: Üks asi kindlasti olekski see, et tuleks jälgida, kuhu raha läheb. Et kas või tagant järgi vaadata, et kuhu raha on kulunud, et siis saab ka sealt seda paremini suunata... jah, selline mõte.

MM: Mhm, tagantjärgi, aga...

I2: Nojah, ja siis kindlasti ka ettepoole planeerida jah et... siis vaadatagi sealt minekult, et mille peale raha kulunud on, äkki tuleb sealt mingi rumal harjumus välja, kuhu näiteks iga päev mingi raha läheb ja... lõunal ostad Selverist omale paki kommi või kaks pakki komme eksole, et siis järgmine kord tead ja oskad sellega arvestada, et siis tulevikus seda paremini planeerida.

MM: Kas veel midagi?

I1: Kui puudu on, siis tuleks vaadata see üle, kui palju sa väljas käid. Minu jaoks on see siuke asi, mida ei pane nagu tähele, aga tegelikult kui sa käidki kord või kaks nädalas sõbrannaga söömas ja iga kord maksad seal 10 või paarteist eurot siis see on suhteliselt suur väljaminek. Et siis järelikult tuleb siukestest asjadest hoiduda, kui raha napib parasjagu.

MM: Kui rohkem soovitusi ei tule, siis võime selle osa lõpetada.

MM: Nii, siis me võime minna teise osa juurde, kus ma küsin teilt teie üldisema rahateadmiste kohta. Kellega te rahateemades nõu peate? Miks just nendega?

I1: Omavahel pigem äkki.

I2: Jah.

MM: Aga näiteks vanematega? Või pangas mingite inimestega?

I2: Noh, kõige rohkem kindlasti omavahel, mina vähemalt. Vanematega väga praegu mitte enam.

I1: Mingil määral ikka, aga pigem juba vähem.

I2: Jah. Ja siis... sõbraga ka mingil määral. Et aga kõige rohkem kindlasti omavahel. Et niiviisi pank... mingile nõustamisele või nii pole nagu väga läinud.

MM: Aga miks just nii, et arvate, et omavahel... et ühe teadmised täiendavad teise teadmisi ja siis kokku saate küsimusele vastuse?

I2: Jah.

MM: Aga miks sõbraga? Miks temaga räägid?

I1: Ta on tark sõber.

I2: Ta on tark sõber jah, teab neid rahaasju.

MM: Okei.

I2: Ja alati on hea n-ö teist arvamust juurde saada...

I1: Või kinnitust oma arvamusele...

I2: Jah, või kinnitust, et su oma arvamus on hea.

MM: Kust te finantsteenuste kohta infot saate?

I1: Mina töötasin pangas üle aasta, ma arvan, et ma sain seal kõige rohkem. Tänu sellele ma üldiselt tean enamusi asju... aga ma ei teagi, niukseid igapäevaseid...

MM: No näiteks, et kas jääbki meediast silma midagi, telekast, trükiajakirjandusest, raadiost, kuulate midagi vanematelt-sõpradelt...?

I1: Pigem jah meediast, et sõpradega ei ole selliseid vestlusi, et "Kuule, mul on uus lahe pangakaart, tahad ka?"

MM: Okei. Ja sa kuulsidki siis näiteks I1 kaudu, et kui ta pangas töötas, siis said infot?

I2: Jah.

MM: Kuhu te ise pöördusite kui te vajate rahateemalist abi? Ütleme, et te olete üksteisega rääkinud, aga on veel mingit nõu vaja?

I2: Mis mõttes rahateemalist? Nagu, et ongi laenuvõtmine?

MM: No näiteks, et omavahel räägite, olete arusaamisel, et tahaksime hakata korterit vaatama, et tõenäoliselt tuleks laenu võtta. Okei, jõuate ühisele arusaamale, aga mis see järgmine instants või inimene oleks, et küsida abi või nõu?

I2: Siis oleks kindlasti mõistlik panka minna, mingisuguse asjaliku inimese juurde.

I1: Siis pigem läheks panka jah, mitte ei räägiks veel ema ja sõbra ja... et ilmselt seal targemaks enam ei saa.

MM: Okei.

I1: Ja kindlasti uuriks veel netis ringi, seal on ju ka igasugu kalkulaatoreid ja asju, et kas üldse keegi meile laenu annab.

MM: Miks on vaja finantskirjaoskust? Finantskirjaoskus ehk siis teadmiste ja oskuste kogum, mis aitab teil teha raha mõttes arukaid ja häid otsuseid. Miks seda vaja on?

I1: Ilmselt selleks, et sa ühel hetkel ei avastaks, et sul on... lihtsalt mingi meeletu võlg, millest ei ole võimalik välja rabeleda. Või siis jah, et kuu lõpuni on kolm nädalat, aga sul on söögiraha 5€.

MM: Okei, et lihtsalt, et oma elus ei tekiks neid hetki, et pangaarve on nullis.

I1: Jah, ilmselt küll.

I2: Nõus.

MM: Lähme kolmanda osa juurde, kus ma uurin teie meediatarbimist. Milline on teie igapäevane meediatarbimine? Selle all ma mõtlen siis seda, et kas te üldse jälgite meediat ja kui palju – telekas, trükiajakirjandus, raadio, online meedia?

I1: Ikka uudiseid online'is vaatan iga päev.

I2: Mina ka.

I1: Ilmselt teleka teen ka natukene õhtuks lahti, kuigi see jääb pigem taustale.

MM: Ajalehti loete, raadiot kuulate?

I2: Ajalehti mina paberkandjal niiviisi küll ei loe, et ikkagi netis.

I1: Sama siin. Praegu autoga ka ei sõida, raadiot kuulasin pigem autos.

I2: Noh, trennis ma kuulan raadiot. Ja ajakirjadest Autolehte ja Tehnikamaailma. Ja Imelist Teadust loen.

MM: No need on... need ei ole selles mõttes uudisväljaanded, aga väga tore. Mis teemad teile viimasel ajal meediast silma on jäänud? Ma mõtlen finantsteemasid, mitte Rein Lang või Sirp. Kas teile on midagi jäänud silma, kui te päevikut ka pidasite?

I1: Mm, praegu just oli see mingi sularaha teema, üritatakse lahti saada...

I2: Siis on see riigieelarve teema, ja kus oli ka see autode käibemaksu tagastamise eelnõu. Et see summa sealt kuidagimoodi leida, aga kuna see eelnõu tagasi lükati, et siis kust see puudujääk leida. See oli suur teema vahepeal.

MM: Jah. Kas mõned nendest teemadest on sellised ka, mida te arutate omavahel või sõpradega? Või pigem on need teemad sellised, et mõtlete natuke oma peas ja läheb elu edasi? Ehk kas te finantsteemadest räägite kellegagi?

I1: Pigem ei.

I2: Jah, sama siin. Ma ka nagu nii väga finantsinimene ei ole, et see teema nagu nii väga huvitaks, et nendest teemadest mingit suurt arutelu ja diskussiooni tekiks.

I1: Võib olla nii palju jah, et mul üks sõbranna on ka, kes oli koos minuga pangas, et temaga nagu veits tuleb seda teemat, paratamatult, kuna tema on endiselt seal ja veits rohkem kursis – kõik need SEPA maksele üleminekud jne. Et vahel ikka tuleb, aga muidu üldiselt mitte.

MM: Okei. Mul on teie päevikud ka siin ees lahti, et ma küsin siis nende kohta ka mõned küsimused, kui sobib.

I2: Mhm.

MM: Kõigepealt ma küsiksin seda, et kumb teil pigem rohkem korteri finantspoolega tegeleb? Et mulle päevikust jäi mulje, et I1...

I1: Jah.

MM: Nii, aga miks just nii, et sina?

I1: Sellepärast, et kuna me elame siin... minu sugulaste korter, et kuna me üürime seda nende käest, siis mul on lihtsam nendega kontakti hoida.

I2: Jah, et mina ei hakka sinna vahele trügima.

MM: Siis I1, sinu päevikust mulle jäi silma see, et sul on kaks arvet, pangas.

I1: Jah.

MM: Kas sa saad natuke seda seletada, miks sul kaks kontot on?

I1: Tegelikult on kolm.

MM: A okei, kolm. Aga miks sul neid mitu on?

I1: Ma tegin kunagi selle teise konto kõrvale siis, kui ma töötasin Hellas Hundis... ühesõnaga põhimõtteliselt selle jaoks, et ma saaks mingi raha oma konto pealt ära kanda niiviisi, et ma ei saa seda sealt kaardiga ära kasutada nii kiiresti ja jooksvalt.

MM: Et see on justkui selline säästu...

I1: Selles mõttes jah, et ma saaks seda raha kõrvale panna, aga ma ei ole seda nii süstemaatiliselt tegema hakanud, et ma sinna iga kuu midagi kannaks. Et pigem kui jääb midagi veits (tava)kontol üle, siis kannan sinna ja siis ilmselt paari kuu pärast kannan tagasi, sest on vaja (naerab). Et midagi sinna meeletult kogunenud ei ole. Ja kolmas on... mul on kogumishoius ja sinna mul jookseb... pangas on siuke asi, nagu Digikassa, et kui sa kaardiga maksad, siis sendid jooksevad sinna koguaeg ja sinna ka siis ikka mingi paarkümmend euri kuus koguneb, niimoodi märkamatu. Et selles mõttes jah, ühel hetkel on tore avastada, et saab kuskilt raha võtta veel.

MM: Jaa, seda ma tahtsin ka küsida, et mis see Digikassa on, aga selge. Siis ma vaatasin siin, et 17. novembril te olite omavahel rääkinud tulevikust – autoliisimisest ja korteri ostmisest ja niimoodi. Sa kirjutad siin niimoodi, et suurt otsust te vastu ei võtnud, aga kas te saate natuke täpsustada? Et mida te täpselt rääkisite või kuhu te lõpuks jõudsite? Et lihtsalt natuke lahti rääkida. Te küll ei otsustanud midagi lõplikku, aga kuhu te jõudsite?

I1: Ilmselt jah... tavaliselt arutamegi lihtsalt ühelt poolt seda, kas on mõtet omale võtta niukseid kohustusi, et sa justkui võtadki omale selle plaani, et ma nüüd käingi 40 aastat tublisti järjest tööl ja ei saagi omale lubada, et ma lähen aastaks välismaale ja mingeid selliseid asju. Teiselt poolt siis jah, kui suured need mingisugused kohustused võiksid olla, et nad ei muutuks väga koormavaks. Aga jah, need on pigem teoreetilised arutlused.

I2: Mingil määral ka võib olla seda, et kas oleks mõistlikum endale mingisugune korter osta pangalaenuga või siis jäädagi veel mingiks perioodiks seda korterit üürima. Et tegelikult see üür on umbes sama suur või isegi suurem summa, kui seda pangalaenu tagasi maksta...

I1: Seda ka, et ei peagi seda mõtlema kui mingit väga suurt kohustust, et lihtsalt on ta võib olla mõistlikum kui üüri maksta. Et tegelikult saab selle laenu korteri maha müüa või...

I2: Või kellelegi teisele välja üürida, kui on tahtmine minna välismaale või midagi muud teha vahepeal. Et võimalusi on päris palju. Aga no põhiliselt oleme niisama arutanud seda teemat, et...

MM: Et veel laenu ei ole võtma läinud.

I2: Jah, jah. Et mingit suurt plaani ei ole, et kuu aja pärast võtame laenu. Et seda veel ei ole.

MM: Okei, siis...

I1: Autoliisingu kalkulaatoreid ikka vaatab vahepeal I2

I2: Jaa, seda mulle meeldib ka teha. See on päris põnev. Et vahepeal lihtsalt nagu sisse toksida, et kui palju ma peaksin teenima, kui ma tahaksin omale sellist autot või mingit eriti uhket autot, et palju see kuumakse tuleks siis viie aasta peale. Et seda ma ikka vahel arvutan.

I1: See on siuke hobi.

I2: Jah.

MM: Ajaviide nagu.

I2: Jah.

MM: Aga kas te pigem arvate, et autot oleks vaja? Et see on reaalne plaan, et auto mingi hetk vaadata või see on sul, nagu sa ütled, ajaviide ja unistus?

I2: Ei, pigem on ikka vist reaalne plaan.

I1: Jah.

MM: Selge.

MM: Nii, aga räägime siis nüüd minuraha.ee kampaaniast. Ma sain teie päevikutest aru, et I1 nägi neid reklaame kaks korda ja I1 ei näinud üldse.

I2: Mhm.

MM: Et siis vaatame neid klippe, mis olid tele jaoks tehtud.

(näitan intervjuueeritavatele reklaame)

MM: Nii, mis mõtted need reklaamid teie tekitasid? Või ei tekitanud mingeid mõtteid?

I1: Lõbusad.

I2: Lõbusad jah. Ma ei tea, mingeid väga suuri mõtteid ei tekitanud vist.

MM: Kuidas see reklaami teostus teile meeldis? Näiteks, et sellised osalejad olid valitud, üldse kogu see... vorm.

I1: Et selles mõttes jah, et nagu ma päevikus ka kirjutasin, siis ta paneb sind lõpuni vaatama, et ta on huvitav ja mitte nii suvalised, nagu enamus finantsteenuste reklaamid. Et mingi story on sees. Selles mõttes nagu...

MM: Aga mida nendega öeldakse tahetakse? Mis teie jaoks peamised sõnumid olid, mis sealt välja tulid?

I1: Ilmselt siis ühesõnaga see, et... võino selle teise reklaamiga see, et ära nagu petta saa, et inimesed tihti peale ei tee ilmselt väga teadustatud otsuseid finantsalal. Ja teises ka ilmselt see, et kuidas paremini oma rahaasjadega hakkama saada või et inimesi teavitada, et on ka muid variante, mida oma rahaga teha, kui seda lihtsalt kulutada järjest.

I2: Jah.

MM: Mis te arvate, kelle jaoks see kampaania tehtud on? Ühtegi kampaaniat ei tehta nii, et see on mõeldud kõikidele inimestele, vaid ikka on mingi sihtrühm.

I2: Ei teagi, pigem noortele vist ikkagi.

MM: Miks noored?

I2: Pigem noored, kes ei mõtle veel nii väga rahaasjade peale. Et kuidagi moodi neid juhtida sellele, et tasuks mõelda enne, kui mingit suurt laenu või sellist kohustust võtta. Et neile mingit infot anda ja neile öelda, et peaksid rohkem mõtlema selle peale äkki.

MM: Aga kui see on noortele mõeldud, miks siis olid osatäitjateks....

I1: Jah, see teostus pigem jätab sellise mulje, nagu on pigem sellisele...

MM: Keskealisele inimesele

I1: Keskealisele perekonnale, aga mul tekib nagu küsimus, et kas neid on võimalik ümber kasvatada?

I2: Jah, ja minu arust nemad peaksid ikkagi aru saama ju nendest asjadest...

I1: Kui ei saa, siis ei ole enam lootust... (naerab)

MM: Optimistid. Ehk siis jääbki natuke segaseks, et kui noortele, siis miks valitakse sellised osatäitjad... selge. Kas teie arvates see teema ehk siis inimeste harimine raha mõttes on nii oluline, et ka peale telereklaami nägemist sa võiksid ka minna arvuti taha, guugeldada finantshariduse teemat, midagi juurde lugeda, minna sõbraga rääkima? Või see pigem on tavaline reklaam, vaatad ära ja mõtled oma asju edasi? Et kas tegemist on nii olulise teemaga, et sellega võiks edasi tegeleda?

I1: On ikka jah, aga ma arvan, et see reklaam mulle otseselt seda mõtet pähe ei pane. Et need mõtted nagunii aeg-ajalt tulevad ja siis... siis natuke vaatad, aga mingisugused reklaamid siiaaani ei ole küll niiviisi mõjunud, et kohe arvuti lahti kisuks ja guugeldama hakkaks.

I2: Minu arust ka jah ja mulle kohati jäi mulje sellest reklaamist, et see ongi rohkem nagu suunatud... ma ei tea, teleka liisingusse võtmistesse ja sellistele asjadele. Mina nagu ei näegi väga mõtet... võinoh, miks peaks keegi võtma teleka liisingusse....

I1: Kui ei ole nii palju raha võib olla...

I2: No aga siis pigem kogud seda, paned iga kuu endale kõrvale ja siis ostad selle teleka endale. Kuidagi on nagu imelik, et sa ostad endale sellist asja... et uue teleka ostadki endale liisinguga.

I1: Aga seda tehakse...

MM: Jah, seda paratamatult tehakse. Aga selge, lõpetame selle osa.

MM: Nii, siis ma uurin teie teadlikkust finantsteemast laiemalt. Miks te arvate, miks selline kampaania vajalik on? Laialt võttes, et mitte, et sa ei ostaks telekat liisinguga vaid laiemas plaanis.

I1: Selleks, et oleks vähem neid inimesi, kes teevad väga rumalaid otsuseid ja on pärast sellega puntras.

I2: Ja mingites suurtes nendes SMS-laenu võlgades elavad. Et ilmselt selle jaoks on see kampaania, selle jaoks peab tegema siukseid asju. Et harida inimesi ja et nad ei elaks...

I1: Et inimesed saaksid aru, et see peaks olema nagu teadlik otsus, mitte et täna on tore, et ma saan 300€, aga see tuleb 2 kuu pärast 1000€ tagasi maksta, et selle peale praegu ei mõtle.

I2: Jah.

MM: Kas te teate kumbki kedagi, kes on SMS-laenu võtnud?

I1 ja I2: Ei.

MM: Aga mis te arvate, milline see inimene on? Üldtüübina.

I2: Suhteliselt rumal, ma arvan.

MM: Okei, madala haridustasemega, aga veel midagi? Kas ta peab tingimata olema väikse sissetulekuga?

I2: Ei, see ma arvan, et pole tähtis. Ei pruugi tingimata niiviisi olla.

I1: No ilmselt pigem ikkagi... ma arvan, et pigem on need inimesed, kellele pangast ei anta vähe parema intressiga laenu, kelle jaoks ta on lihtne... sest see tekitabki inimestele sellise arusaama, et laenamine käibki nii. Kui ma ka pangas töötasin, siis mitte väga harva ei tulnud need inimesed, et "Mul on nüüd kohe laenu vaja, nüüd kohe" ja siis ma küsin, et kas tal sissetulek on, siis ta küsib, et aga milleks. Et kas ma ei saagi nüüd kohe viie minuti pärast seda laenu kätte või kas sa mulle siit kassast ei maksagi seda kohe välja. Et see on natuke hirmus...

MM: Et siuke kampaania võiks olla näiteks nendele...

I1: Näiteks nendele. Aga nagu ma ütlesin, siis ma ei ole eriti kindel, kas neid muudab selle kampaaniaga.

MM: Kui huvitav see kampaania teie jaoks on? Teostuse mõttes ja temaatika mõttes ka.

I1: Reklaam iseenesest oli keskmisest huvitavam, aga teema... ma ei tea, ma ise nagu ei tunne, et mul on vaja seda kampaaniat väga.

I2: Jah, ma ise nagu ka arvan vähemalt, et ma saan nendest asjadest nii palju aru, et see kampaania mind ei puuduta. Mul ei ole vaja selle kohta lugeda, et ei tasu võtta telekat liisingusse, kui sissetulekut ei ole.

Või SMS-laenu võtta... ma arvan, et see päris minule... mind nagu see niivõrd ei huvita. Reklaam iseenesest oli hästi tehtud.

MM: Kas midagi oli tehtud nii, mida te arvaksite, et oleks võinud paremini teha? Kõige mõttes, et reklaami enda teostus kui ka näiteks see, et teie päevikutest tuli välja, et I1 nägi 2x seda reklaami, I2 ei näinud ühtegi korda, siis kas ka selles mõttes oleks saanud midagi paremini teha, rohkem pildis olla? Sest teie mõlema päevikust jäi kõlama see, et ütleme kui ükskõrd jäi silma see kampaania siis sinna lisaks tuli 10 kiirlaenu reklaami.

I2: Jaa, minu arust ongi, et kõik need kiirlaenu ja kõik muu taoline kajab niivõrd üle. Et ka näiteks bussis on see ekraan, kui sõidad... et sealt tuleb ka, iga teine reklaam on selle SMS-raha kohta ja raadiost tuleb SMS-raha kohta ja täiega palju on seda reklaami, siis see kampaania jääb nagu tahaplaanile. Et noh, mina üldse ei näinudki seda.

I1: Võib olla küll jah, võib olla ka siis teha... et mitte siis lihtsalt kerida seda iga reklaamipaus, vaid teha siis ka rohkem variante, et muidu sa nagunii ei süvene. Et ma ütlen, et kui ma esimest korda nägin, siis ikka vaatasin lõpuni, et võib olla kui variante on rohkem, siis ilmselt vaatadki rohkem neid.

I2: Kindlasti siis... no ma ei tea, kellele see siis suunatud oli, aga võib olla peaks see reklaam ka olema bussis või kuskil ka paremini ette tulema. Või linnas, nendel prügikastidel on ka igal pool need kiirlaenu reklaamid, et noh... kuidagi rohkem pildis olla.

MM: Kui te peaksite 1-10 kampaaniat hindama, siis mis hinde te paneksite sellele?

I1: Kogu teostusele?

I2: Kas see kampaania oligi need kaks reklaami?

MM: Kaks reklaami, mis olid teles. Tegelikult oli selliseid väikseid, 10 sekundi reklaame veel. A la “Kui sul on raha üle, siis uuri minuraha.ee lehelt, kuidas seda hoiustada”. Ja siis lisaks oli internetis ka reklaame, neid...

I2: Bännereid.

MM: Bännereid, just.

I1: Neid nagunii keegi ei loe.

MM: Ühesõnaga, see oli telekampaania ja online kampaania. Trükkis ei ilmunud. Ehk siis kui te ütlete, et tänaval võiks olla, siis see ei olnud kanal siin.

I2: Mhm.

MM: Aga kas oskaksite hinnata?

I2: Ma ei teagi, noh selle põhjal, mis ma praegu nägin... need reklaamid olid hästi tehtud ja nägid lähedalt välja, et siis 10 palli... no aga kuna ma ei näinud seda, see minuni ei jõudnud, siis see kampaania vist ikkagi ei olnud väga hästi tehtud, et siis...

I1: Mingi... 6-7???

I2: Mina pakuks 5.

I1: No paneme 6 siis.

MM: Et okei teostus, aga ilmselt ei jõudnud nagu teieni, mis tõttu kohati natuke nõrk...

I2: Jah.

MM: Selge. Kas te olete käinud sellisel lehel, nagu minuraha.ee?

I1 ja I2: Ei ole.

MM: Aga siis ma sooviksin, et me käime seal koos.

I2: Käime.

I1: Käime koos.

(avan minuraha.ee lehe)

MM: Nii, aga ma tahaksin nii, et te natuke vaatate siin ise ringi ja räägite kõva häälega, mis te teete – mis teile silma jääb, mis tundub huvitav, kuhu te klikite, miks? Et ma ei hakka midagi juurde küsima, kolage ise ringi ja rääkige.

I1: Siit ei saa raha, see jääb silma.

I2: Kus see on? Aa, seda ma ei lugenudki.

MM: Kas on ka mingeid kommentaare? Praegu sa vaatad teenuste valimise ABC-d.

I2: Mhm.

MM: Mis sulle siit silma jääb? Kas sulle see pilt meeldib, mis siin kõrval on?

I2: Ma ei saa väga aru sellest.

MM: Mees, kes on kaetud märkmelipikutega...

I2: Jah, ma ei saa aru, miks ta nendega kaetud on.

MM: Tal on ilmselt nii palju mõtteid teenuste valimiste osas, et tal on juba jõudnud need mõtted ka kehale, sest laua pind sai otsa vmt.

I1: Nii, mis siin siis saab vaadata. Vaatame "Pangateenused".

I2: Noh, tundub, et siin ongi infot igasuguste mingite hoiuste, laenude, liisingute kohta. Et selles mõttes... tundub isegi huvitav ja asjalik leht. Et kui ongi plaan midagi hoiustada, siis ilmselt siit leiab head infot.

I1: Siit saab siukse hea üldinfo, kui pankade kodulehtedel surfata, siis...

I2: See on kindlasti keerulisem seal.

I1: Keerulisem ja kallutatud eksole, kui sa oled ühe panga kodulehel, siis...

MM: Aga te ei ole kumbki sattunud siia lehele, isegi juhuslikult, mitte kunagi?

I2: Ei, ei ole.

MM: Okei.

I2: Liisingu kohta...

I1: See sulle meeldib, äkki on mingeid kalkulaatoreid ka.

I2: Ei, siin pidid olema mingid kalkulaatorid.

I1: Kalkulaatori pilt on küll.

I2: Pilt jah. "Kasulikud abivahendid".

I2: Selles mõttes jälle päris lahe, et siin mingid kalkulaatorid on, millega saab arvutada näiteks laenuvõtmist näiteks...

I1: Siin vist oli mingi hinnavõrdlus ka, pankade kaupa ilmselt.

I2: Ongi jah.

MM: Siin peaks olema kõik Eestis tegutsevad pangad ära toodud.

I2: Mmm...

I1: Kas sellist tabelit on, kus saab vaadata, kui palju maksad SMS-laenu tagasi ja kui palju tavalist väikelaenu.

MM: Ma ei teagi, kas siis on selline võrdlus...

I1: "Tarbimislaenude võrdlustabelid"

I2: Ongi...

I1: Ai, korralikud pangad ainult.

I2: Et nad siin ei soovitagi neid SMS-laene?

MM: Ilmselt.

I2: Neid ei paista kuskil olevat.

I1: Kurb (naerab), see võib olla aitaks, kui siin oleks need ka kõrval, normaalsel laenudel.

I2: Jah, võib olla jah.

MM: Kas teile tundub, et see lehekülg täidab oma eesmärgi olla sõltumatu nõuandja finantsküsimustes?

I2: Esmamuljel tundub küll jah. Et need võrdlustabelid, kus on kõik need pangad ära toodud ja palju nende intressikulud on ja teenustasud ja asjad. Et paistab küll jah. Et ilmselt kui ongi... mingiks laenuvõtmiseks läheb või auto liisimisel, et siis on suhteliselt hea koht, kus kõigepealt infot saada. Enne kui on panka minek.

MM: Et näiteks neid kalkulaatoreid kasutada...

I2: Mhm.

MM: Kas jääb veel midagi silma või... ?

I1: "Kui on probleem"...

I2: Vaatame... väike vihnavari (naerab)

MM: Jälle väga tore pildike.

I2: Väga tore pilt.

I1: Kiirlaenu probleem näiteks...

I1: Võib olla isegi aitab kedagi...

MM: Nojah, iseasi, kas siia lehele satutakse. Sest näiteks teie pole kordagi sattunud, noored, kes te internetti kasutavad iga päev.

I2: Jah, ei ole kuskilt silma jäänud see minuraha. Ei tea, kus nad ennast siis reklaamisid...

MM: Või kas üldse... ma ei oska ka öelda varasema kohta.

I2: Jah.

MM: Okei.

MM: Siin saab koostada siis ka oma eelarve...

I2: Oma eelarve, see on päris lahe.

I1: Läksid juba põnevusse. Kas lähed kirjutasid facebooki, et kõik sõbrad läheksid...

I2: Ilmselt mitte.

MM: Oleme siis vist siin lehel lõpetanud.

MM: Me oleme jõudnud intervjuu lõppu. Lõpetuseks ma küsiks, kuidas teie arvates võiks noorte seas rahatarkust üldse edendada? Mis kanaleid pidi, mis sõnumitega tuleks läheneda?

I1: Mul ei tule ühtegi head mõtet.

I2: Mul ei tule ka ühtegi.

MM: Võib ka mitte nii häid mõtteid öelda.

I2: Mingitest nendest kampaaniatest on kindlasti abi, kui need jõuavad inimesteni. Noh ongi, mingid siuksed kampaaniad või siis räägitaksegi sellest, et need SMS-raha, et tegelikult tuleb ikkagi nende tingimustega tutvuda ja lugeda neid ja ongi mingid... kunagi, mis minu arust päris hästi töötas, oli Postimehes artikkel sellest, kuidas mingi naine maksis ühte SMS-laenu tagasi teise SMS-laenuga. Et lõpuks oli jõe suur krahh tal, et siis, noh, siuksed asjad minu arust töötavad suht hästi. Et põhimõtteliselt ongi, et peaks tegema teavituskampaaniaid ja mingeid selliseid asju, et suurendama teadlikkust. See võib olla panebki mõtlema siis.

MM: Aga mis te arvate, nagu kui mõelda noored, mitte siis teie vanused vaid veel nooremad, näiteks 16-aastased, et kas kuidagi koolis saaks finantsharidust õpetada? Mitte eraldi aines raames vaid mõne teise aine all. Sest noh tegelikult, kuna Eestis on ainult põhiharidus kohustuslik, siis 16-aastane/17-aastane läheb tööle, aga ta äkki tahab ka hakata korterit ostma. Siis temalt peaks ju ka mingeid teadmisi olema, et kuidas temani jõuda varem, mitte 25-aastaselt?

I2: No iseenesest koolis võiks mingisugune kas või siis ongi tund või keegi viib läbi mingi lühikoolituse sellel teemal, et räägibki nendest asjadest lähemalt...

I1: Mingid üldisemad asjad, sest kui ma esimest korda tööle läksin, siis ma ju ka ei olnud endale teinud selgeks mõisteid brutopalk ja netopalk ja kasvõi see, et sa justkui saad aru seal tööintervjuul, et su palk on nii palju, aga tegelt näed pangaarvel hoopis teist numbrit. Kas või juba sellised asjad, et mingisuguse baaskursuse võiks koolis teha. Et seda ei tea ju kunagi, kui palju kellegi vanemad kodus räägivad.

I2: Mhm. Üldiselt on see ikkagi suuremal määral vanemate asi, et ta oma lapsele suudab selgeks teha, et kui laps saab taskuraha, siis ei ole mõistlik seda esimesel päeval ära kulutada. Et ma arvan, et vanemad peaksid ise oma lapsi kasvatama.

MM: Nojah, siis on eraldi küsimus see, et kes vanemaid harinud on? Et meie vanematel oli teistsugune majandus, aga okei, ärme sinna lähe. Aga ma küsin veel teie kohta ka informatsiooni. Kui vanad te olete?

I1: 23

I2: 22

MM: Kas te õpite või töötate?

I1: Töötan.

I2: Töötan.

MM: Mis haridus teil on?

I1: Kõrg

I2: Kõrgharidus on käes jah, bakakraad.

MM: Selge, ma väga tänan teid intervjuu eest, ma loodan, et teil oli põnev.

I2: Oli.

MM: Minule oli see suureks abiks, nii et ma tänan teid.

Lisa 4. N23b ja M28 intervjuu transkriptsioon

MM: Mina olen Maiken Mihelson, Tartu Ülikooli ajakirjanduse ja kommunikatsiooni instituudi kolmanda kursuse tudeng. Seda intervjuud viin läbi oma bakalaureusetöö raames, kus uurin noorte finantsharjumusi ja samuti ka Finantsinspektsiooni korraldatud minuraha.ee teavituskampaania vastuvõttu. Kuna allkirjastasite nõusoleku vormi, siis võime vast intervjuuga alustada.

I1: Jaa

MM: Nii, kõigepealt räägime igapäeva rahakasutusest ja igapäevasest tarbimisest. Kõigepealt ma küsin, missuguseid finantsteenuseid te kasutate?

I2: No põhimõtteliselt pangateenuseid kasutan... ega ma muud küll..

MM: Milliseid pangateenuseid siis täpsemalt?

I2: Kinnisvaralaen, elukindlustus seoses selle laenuga, enne mul seda ei olnud. Ja... krediitkaart on mul ka, kuigi ma ei kasuta seda. Rohkem mul ei ole midagi.

I1: Mul on ka pangakaart, pangakonto, elukindlustust mul minu teada ei ole. Vanemate alt on mul mingi kindlustus mingi kaardi peal. Ja siis Tavid on ka finantsteenuse? Ei ole vist.

I2: Ei ole jah.

I1: Ja... krediitkaart on mul ka, ma kasutan seda. Aga mitte nagu hädaabi pärast vaid pigem internetist oste tehes.

MM: Kuidas te igapäevaselt tunnete, kas teil on raha enda elustandardite jaoks piisavalt või on puudu?

I2: Ma arvan, et piisavalt. Alati võiks rohkem olla ehk siis elustandardit vastavalt sellele tõsta, aga...

I1: Arvestades seda, et sa kõrvale ikkagi paned...

I2: Jah, siis mingit otsest nagu... puudujääki ei tunne.

I1: Mina küll tunnen, et kuna ma elan praegu ikkagi nagu vanemate kulul, et siis noh, võib olla võiks nagu natuke rohkem... noh, mu palk võiks olla rohkem, kui see, mis mu isa mulle praegu maksab. Aga selles mõttes nagu ma ei tunne, et mul väga palju iga kuu puudu jääks. Siis ma saadan lihtsalt I2 poodi (naerab).

MM: Aga meenub teil mingit olukorda, kui on olnud seda, et raha on puudu, kuidas te siis käitute?

I1: Nagu täiesti puudu?

MM: No ütleme...

I1: Nagu et lähed poodi ja ei ole raha?

MM: Näiteks.

I1: Mul seda juhtus üleeile, ma pidin krediitkaardiga maksma toidupoes.

I2: Aga kui sul krediitkaarti poleks olnud, mis sa siis oleks teinud?

I1: Ma ei tea, siis oleks arvatavasti asjad ilusti tagasi pannud.

I2: Mina, kui ma omale korteri ostsin, siis ma alguses, igast asju oli vaja osta, siis ma nagu tundsin, et... pidevalt pidid mõtlema, et mida mul nüüd ikkagi konkreetselt siia vaja on. Sest mingil hetkel ei olnud lihtsalt seda raha, sest kui sa pead mingeid diivaneid, kööke jne ostma, siis pead hakkama valikuid tegema. Aga mingit erilist süümepeina mulle küll ei jäänud, et nüüd midagi see kuu osta ei saa...

I1: Mhm.

I2: Või kuhugi SMS24 poole pöörduma peaks kiirkorras... et pigem lükkad oma ostu edasi, kui et kuskilt hakkad kiirkorras seda raha otsima.

MM: Siis mõtledki lihtsalt nii, et mida see kuu kindlasti vaja on ja mida saab edasi lükata.

I2: Jaa, mida kindlasti vaja on ja mida ma saan järgmine kuu või järgmine aasta osta, et ma ei näe vajadust, et kõike peaks kokku ahmima. Või et kui ma poes midagi näen, et oh mul on seda koju vaja, et siis ma lähen teen piiks-piiks ja raha tuleb.

I1: Jah, et kui ei ole, siis tõesti ei osta niimoodi. Mingid kulutused kindlasti, et mul on seda vaja, aga siis järgmine kuu ostan vähem...

I2: Või kui söögiraha oleks puudu, siis see oleks natuke teine asi, aga seda probleemi pole kunagi olnud.

I1: Jah.

MM: Kuidas te rahaasju planeerite? Kas te olete kunagi koostanud mingeid n-ö etteplaneeritud eelarveid, või tagantjäreli kuidagi peate silma peal?

I2: Mina... ma olen endale seadnud oma eelarve kunagi, kui ma tööle läksin, siis ma hakkasin mingit põhipalka saama. Mul on palk küll suhteliselt palju muutunud selle aja jooksul, siis ma olen seadnud eesmärgi, et üle selle põhipalga ükski kuu ei kuluta. Ja siis kõik raha, mis järgi jääb, selle panen kõrvale. Siis ma üritan iga kuu sellest kinni pidada, alati see ei õnnestu, paarikümne euroga siia-sinna läheb mõnikord üle... see on siis ette planeerimine. Aga tagantjäreli ma olen ise mingit sellist rahapäevikut pidanud endal, et kuhu... kui palju ma söögi peale kulutan, kui palju ma kulutan niisama õhtul väljas käies ja... pangalaenu ja kõik asjad kannan sisse, et tekiks selline arusaamine, et kui palju on hädapäraseid kulutusi kuu jooksul ja kui palju ma siis tegelikult mõtetuste peale raiskan raha.

I1: Mul on ka täpselt samamoodi, et kuna mul oli vanasti kodus emal kodukassa, kuhu ta käskis kõigil üles kirjutada, mida me kulutame, nagu peres, siis ma hakkasin... kui ma I2-ga kolisin kokku, siis see kuuraha, mis ma enne sain, kulus võib olla lihtsalt kohvikus käimise ja niisama trilla-trulla peale, siis praegu ikkagi ma ju ostan bensiini ja käin toidupoes, et sellega nagu välja tulla, selle rahaga, siis ma kirjutan ikkagi kõik üles, mida ma kulutan. Mul on siuke hea äpp, mida ma kasutan, kus ma saan kõik niimoodi...tihtipeale toidupoes ma maksan ära ja siis ma kirjutan sinna kohe, mis mul kulus, siis ma isegi ei võta nagu tšekki. Siis ma ei pea neid koguma ja tagantjärele läheb meelest ära või ei viitsi, et siis saab kohe kirja. Ja siis mõnikord vaatan, et mis tasakaalus oli, et kui palju toitu, kui palju riided jne. Ja siis saadki aru, kui palju mõtetuste peale tegelt kulub.

MM: Ma küsin siis üle veel ka, et kas te käite tööl ka.

I2: Jaa, mina käin.

I1: Mina ei käi praegu. Ma käin praktiliselt täiskohaga.

I2: Tasuta tööl.

I1: Jah, tasuta tööl.

MM: Okei, siis võime esimese osa lõpetada.

MM: Ma uurin siis veel ka seda, kas teil on ühine eelarve ja/või rahakott ja miks te seda eelistate või miks te ei eelistate?

I2: Ühine rahakott tähendab seda, et...

MM: Et kas sinu palk ja I1 raha läheb ühte patta või on kaks patta?

I2: Selles mõttes läheb ta ühte patta, et kuu lõpuks me... ei ole niimoodi, et üks käib poes ja... võinoh, ütleme et me kulutame mõlemad samade asjade peale raha, näiteks koju söögi ostmise. Aga mingit sellist kokkupanekut me otseselt ei tee...

I1: Jah, me ei tee kokkupanekut, aga meil on... kõik kulutused, mis me kodule teeme, teeme pooleks, selles mõttes kommunaalide ja bensiini mõttes ja üritame ikka pooleks maksta... kindlustuse ja sellised asjad. Selles mõttes on nagu üks, aga samas selles mõttes, et meil on eraldi pangakontod ja...

I2: Praktiliselt on nad eraldi, teoreetiliselt on nad koos.

I1: Nad on ikkagi täiesti eraldi selles mõttes ja... ma ei teagi, miks me seda eelistame. Ma arvan, et igal inimesel on omad privaatsed vajadused.

I2: No oma rahakott.

I1: Et seda on küll, et kui mul on ka mingi raha kõrvale panna, siis ma panen selle I2 hoiusele, mitte oma hoiusele. Et võib olla siis kogumise mõttes me kogume koos. Ja kui oleme mingeid investeeringuid teinud, väikseid, siis need on ka ühised, koos kõik üheskoos.

MM: Kuidas teid mõjutab kaaslaste rahaline seis, tema rahakasutamisharjumused? Kas üks teist on pigem laristaja ja teine kokkuhoidlik või te olete ühesugused?

I1: Kindlasti I2 on kokkuhoidlikum kui mina. Minule on nagu kodust emapiimaga see kaasa antud, et ma pean säästma ja kõike, aga ikkagi, ma olen naine, ma olen emotsionaalne, ma tahan vahel ajakirju poest osta või mingeid mõttetuid asju, aga I2 ostab ainult täpselt seda, mida koju vaja on. Ta ei osta kunagi

midagi muud, mis on väga mõistlik. Ja on olnud rohkem kui üks kord, et I2 on öelnud, et meil ei ole seda asja vaja.

I2: Ma vist pean nõustuma siin.

I1: Aga mul ei ole selle vastu midagi, see ei ole meile tekitanud ühtegi tüli.

MM: Et ei pea nagu korrale kutsuma?

I2: Eiei, see ongi nagu naljaga pigem. Kui ta üle 10 minuti ajakirjaleti ees on, siis ma lähen sinna ja toon ta ära sealt (naerab), aga ei, mingeid probleeme see küll ei ole tekitanud...

I1: Absoluutselt.

I2: Mingeid lolle asju ju ei osta, ajakiri siin või seal, see ei ole mingi selline suur... kokkuhoiupoliitika koht.

MM: Väikse mõtlemisajaga ma paluksin teilt kolm soovitus, kuidas noor inimene võiks targemalt oma rahaasjadega hakkama saada. Nagu selles mõttes siis, et noor, kes elabki oma vanemate rahaga veel, et tal ei tekiks iga kuu seda, et tal on näpud põhjas, vaid et mis ta võiks teha.

I1: Esimene asi on kindlasti see, et pane kõik kirja, mis sa kulutad. Vaata üle see nagu, pane kõik kirja.

I2: Pane kirja, vaata üle ja mõtle läbi!

I1: Nagu tulud-kulud kõik kirja!

I2: Siis sa saadki iga kuu lõpus... tulekski nagu üle vaadata, et mis nendest kulutustest olid mulle eluliselt tähtsad ja mis ei olnud. Et võib olla see, et ma poest iga päev pudeli õlut või pudeli limonaadi ostan vastavalt vanusele, siis kas see on...

I1: Ja võib olla ka lahti kirjutada, et mitte lihtsalt toit, aga lahti kirjutada, et mille peale siis reaalselt kulub.

I2: Mille peale ma kulutasin, miks ma seda tegin. Kui sa selle kohe kirja paned, kohe hakkad mõtlema, et miks ma selle investeringu tegin, siis see on tegelikult... pooltel juhtudel võibki tekkida, et mul tegelikult ei olnudki seda vaja.

I1: Ja teine asi on see, et kui ongi nagu üle vaadatud kulutused, siis sa nagu mõtleksid selle peale, et kas sealt annaks veel midagi kokku tõmmata ja kõrvale panna, et siis nagu mustadeks päevadeks või siis tuleviku jaoks või siis oma väikese mis iganes mis asja jaoks. Mingi hetk ju pead oma jahule saama.

I2: Siis on internetis, et kui sul ei ole raha sularahas, siis on ju igast kasutushoiused, kus on see, et ma ei saa sealt kohe raha kätte.

I1: Kolme päeva pärast.

I2: Et mul on näiteks... ma mõtlen millegi peale, et ma ilgelt tahan seda, aga võib olla kolme päeva pärast ma seda enam ei taha ja ma ei investeerigi seda.

I1: Siis sa ei teegi seda, sa ei tee emotsiooniosete.

I2: Et need emotsiooniosetud jäävad üldse ära.

I1: Kuigi emotsiooniosetud on niikuinii, naistel vähemalt.

I2: Nojaa, aga kui sa saadki 200€ vanematelt kuus ja panedki sealt kohe alguses näiteks 50€ kõrvale, siis tekibki sulle väike puhver sinna.

I1: Või siis teedki sellise eelarve nagu sina, et vaatadki, et kui palju mul maksimaalselt kulub kuus – nagu üür, vesi, gaas.... elekter – et mis sa nagunii mõtled, et mul raudpolt nagunii läheb ja siis sealt vaatadki kõik, mis üle jääb, vaatad et okei, nii palju kulub toidu peale, nii palju sinna ja sinna. Et sellest algabki kõik ma arvan, kirja panemisest.

MM: No ma arvan, et need on täitsa head soovitused.

MM: Siis ma uurin teie üldisemate rahateemaliste teadmiste kohta. Kellega te rahateemades nõu peate? Miks just nendega/temaga?

I1: Emaga ja I2-ga ikka ka. Või siis loen mingeid foorumeid... või ma ei tea, I2 loeb mingeid foorumeid, mina ei loe.

I2: Ma loen vist ainult investeerimise kohapealt foorumeid, aga...

I1: Kas nagu kulutuste mõttes?

MM: No üks asi kulutuste mõttes, aga teine asi näiteks ongi, et tahaks investeerida, et kas ummisjalu paned oma raha kuhugi või kas räägid enne kellegagi või loed midagi?

I2: Investeerimise kohapealt ma vist räägin ka I1 emaga. Aga nagu üldiselt kulutustest vist ainult I1-ga räägingi. Et võib olla diivanit ostes helistan õele ja küsin...

I1: Jah sellesmõttes jaa, et mul on ema suur Kiyosaki fänn, aga tema nagu... muidugi ise ka on hästi palju tegelenud sellega, et siis ta annab nõu. Kui vahepeal tekib selline mõte, et mida teha sellise ülejäägiga, siis ta aitab meid.

MM: Aga kust te finantsteenuste kohta olete infot saanud? Näiteks kust pangast võtta eluasemelaenu? Kas näiteks reklaamid, ka ema annab nõu, sõbrad...?

I2: Mina võtsin laenu... mingeid reklaame ma küll ei vaadanud. Korteriost tuli üldse niimoodi, et mingil hetkel ma tundsin, et nüüd on limiit sellel eluviisil ees ja siis ma mõtlesin, et ma pean üksinda elama hakkama. Noja kõigepealt ma läksin kodupanka ja siis võtsin sealt pakkumise ja käisin vist ka Swedis küsimas, aga kokkuvõttes ma ikkagi otsustasin selle järgi, kes mulle mõistlikumat intressi pakkus. Aga mingid muud... ma ei tea, ma mingite finantsteenuste kohta väga ei otsi informatsiooni. Et mind on küll kutsutud mingitele nõustamistele, aga ma ei tea... mulle tundub see nii tülikas minna kuhugi panka istuma ja kuulata tund aega mingit juttu, kuidas meie investeerimishoius on kõige toredam ja ilusam. Võib olla oleks see otstarbekas, aga siia maani ma olen pigem vältinud sellist asja, et pigem üritan oma peaga mõelda.

I1: Mul on samamoodi, et pankasid ei usalda nagu, et pangad on ikka suht rõõvlid. Selles mõttes, et Äripäev ütles, et keskmine pank võtab 500€ inimeselt aastas. Et see ongi nii, et kui sa lähed isegi oma raha sinna investeerima, siis iga ostu-müügifondi... kõikide asjade pealt võtavad raha. Et... mina olen mõelnud ka nagu panka vahetada, et siis ma ka nagu ema käest küsisin, et kes on kõige paremini käitunud, kes kõige paremaid protsente annab, et siis ta ka nagu ütleb, et kus kõige paremad haldurid on. Aga ma ei ole siia maani seda teinud, aga ma mõtlesin küll, et kui ma suvest tööle lähen, siis võiks lasta palka mingile muule kontole kanda, aga ma veel mõtlen selle peale. Aga reklaami küll nagu üldse ei jälgi, et panga reklaami on küll nagu tohutult palju, aga üldse ei jälgi.

I2: Reklaamiohvriks ei lähe...

I1: Jah, noh, kui Äripäevas on vahel mingid tabelid, neid ikka vaatad.

I2: Nojah, mingid hoiuste tabelid, investeerimisfondide tootlus, neid ikka vaatad. Võib olla sellest tulenevalt teed ka mingid otsused, aga mujal nagu ei pane väga tähele. Telekas jookseb mingi Swedbanki soodus... et nüüd on jube soodsad krediitkaardi intressid, siis panka ei jookse kohe ja väga tähelepanu ei pööra sellele reklaamile.

MM: Miks on vaja finantskirjaoskust? Miks on vaja inimesi selles vallas harida? Finantskirjaoskus on siis oskuste, teadmiste, hoiakute ja käitumiste kogum, mis on vajalik rahaasjades arukate otsuste tegemiseks ja oma pere majandusliku heaolu tagamiseks. Miks seda vaja on?

I2: Võib olla sellepärast, et kuu lõpus saaks poodi leiba ostma minna (naerab). Et hästi palju on selliseid inimesi, kes ei suuda nagu üldse oma rahadega majandada. Mul on hästi palju sõpru ka selliseid.. või noh, oli.. on... kes elavadki pidevalt võlgu. Et ühel hetkel on nad mingisuguse halva otsuse teinud ja siis kuust kuusse laenavad raha, siis maksavad tagasi, siis laenavad jälle raha. Et põhimõtteliselt kuu alguses saavad palga, siis maksavad oma eelmise kuu kulutusi. See on selline tüütu võlgu elamine, millest nagu tegelikult... kui sa nagu läbi mõtled oma asju ja tead, mille peale sa mõtlema pead ja mis vaatenurkadest oma asju vaadata, siis peaks seda saama ju vältida. Ja.. sul kaob igasugune... ma ei tea, mul iseendal pole olnud, aga minu arust võib jube selline, vaimne... hälve tekkida sellega seoses, kui sa pead koguaeg mõtlema oma raha peale.

I1: Mina arvan tegelikult seda, et selline asi võiks olla koolitund. Nagu psühholoogia või midagi sellist, mida iganes, et see võiks olla nagu koolitund. Et ma arvan, et natuke liiga palju inimesed... üks asi on see, et nad lihtsalt ei ära, aga teine asi on see, mida I2 ei maininud, on see, et inimesed koguvad mingi tohutu summa raha ja siis nad tambivad seda raha endasse või oma autosse või... noh, ütleme enda alla. Enda korterisse. Et nad ei mõtle üldse tuleviku peale, et nagu mulle meeldib mõelda, et kui sind homme töölt lahti lastakse, et kas sul on nagu kuus kuud kõrvale pandud raha. See on nagu kõige olulisem asi, millele mõelda. Et inimesed liiga palju teevad liiga suuri maju ja ostavad liiga kalleid autosi, kuigi neil ongi see

raha, aga tihtipeale see on veel laenu peale ostetud. Ma ütlen koguaeg, et siit vasakut kätt on terve see põllupealne panga oma, et ja... seda üldse ei räägita koolis, seda ei räägita mitte kuskil. Kõrvale panemine, säästmine. Ja et natuke kuhugi mujale vaadata, mitte ainult enda kodu poole. Muidugi, enda kodu, enda korter, kõik on väga olulised, aga ütlemegi et kui I2 iga kuu paneb kõrvale, siis tal aastaga tekib selline päris normaalne summa, et võib olla korra mõtled, et võiks võib olla koju mingi riiuli tellida, aga samas mõtled, et kuidas seda raha nagu natuke suuremaks saada, et järgmine aasta oleks seda jälle natuke rohkem, näiteks 5% või 10% rohkem. Et siis võib 3 aasta pärast... et siis mõtledki, et ma saan veel suurema asja osta, aga siis mõtled aga ma ei taha seda osta, ma panen veel kõrvale. Et seda nagu üldse ei räägita koolis, null õpetust on sellest. Et kui sul ei tule kodust kaasa seda, siis ei tulegi ju. Ja siis kõik inimesed ütlevad, et mis sul viga säästa, sul on nii hea palk ju, mis sul viga sellist juttu rääkida. Et kõik on ju alustanud nullist, mõned inimesed... noh, minu vanemad alustasid küll nagu, korjasidki kopikaid ja viisid pudeleid ära ja ehitasid maja ja.. et kuskilt peab alustama. Aga see ei õpetata jah koolis, et minu arust see on probleem, peaks sellest rääkima.

MM: Selge, lõpetame selle osa.

MM: Nüüd uurin ma teie meediatarbimist. Milline on teie igapäevane meediatarbimine – kas te loete lehti, vaatate telekat, kuulate raadiot, loete internetist uudiseid?

I2: Mina vist olen see internetisõltlane, kes sealt koguaeg uudiseid loeb. Võinoh, ma hommikul loen ja siis loen õhtul ka.

I1: Arno loeb palju lehti. Aga hommikul vaatame Terevisiooni, õhtuti vaatame Ringvaadet, vaatame alati uudiseid. ETV on päris palju meil lahti, muid kanaleid tegelt eriti ei vaatagi. CNNi ka, kuna me nüüd tellisime selle. Ja siis... Päevaleht käib meil ja Maaleht, ja siis ka Eesti Arst ja Rohuteadlane, aga need on sellised..

MM: Siis vaatame minuraha.ee teavituskampaaniat. Ma näitan teile kõigepealt teile neid klippe, see on siis üks.

(vaatame klippe)

MM: Nii, kuigi seda kampaania ise on läbi (see oli novembris kolm nädalat), siis kas te olite neid reklaame juhuslikult näinud?

I1 ja I2: Ei.

MM: No nii, siis nüüd nägite. Mis mõtteid need tekitasid teie?

I2: Sellest esimesest klipist tuli väga tuttav inimene meeldib, kes ostab igast tolmuimejaid ja asju järelmaksu peale ja siis ta maksab ja maksab neid, ja siis tal on raha koguaeg vähe ja siis ta peab järjest rohkem tööl käima. Aga... see esimene klipp oli selline päris adekvaatne..

I1: Andekas.

I2: Selline, mis võib olla peegeldas osade inimeste reaalselt tegevust. Aga ma ei tea, see teine oli selline... kahtlane.

I1: Nojah, et kui raha koguneb, et siis panen mööblisse või soki sisse kogun, miks ma ei tee targemaid otsuseid oma rahaga. See oli point?

I2: Ma ei saanud põhimõtteliselt aru. Et ma panen praegu soki sisse ja siis kuu lõpus võtna välja?

I1: Ei vaata ta kogub nagu raha soki sisse, ta ei kogu seda mingile hoiusele, või kullas või hõbedas või mingites investeeringutes vaid ta kogub seda soki sisse.

I2: No aga ta ei kogu seda ju kui ta kuu lõpus välja võtab selle?!

I1: Nojah, ma ka ei saanud aru.

MM: Mida nende reklaamidega öelda tahetakse? Need jäid teile segaseks, see on üks järeldus.

I2: Esimene ei jäänud, teine jäi.

MM: Okei, teine jäi. Aga mis nende mõte siis ikkagi on?

I1: Et inimesed mõtleks oma raha peale vist rohkem...

I2: Võib olla, et ei teeks selliseid lolle investeeringutega. Et kui sul ju... oletame, et kui sa lähed poodi ja vaatad, et 3 telekat 2 hinnaga, siis kas sul realselt on tegelikult neid 3 telekat vaja...

I1: Või kas nagu auto osta ja seal raha hoida väärtusena on õige mõte? Või üldse selliseid asju... nojah, ma ei kujuta ette, või et mis on nagu targad investeeringud ja mis on lollid investeeringud...

MM: Kellele see kampaania tehtud oli?

I2: Ma arvan, et see oli kõigile inimestele tehtud.

I1: Kõigile eesti inimestele, kes ise oma raha eest vastutavad.

I2: Ma arvan, et iga inimene... võib olla mõned teavad rohkem oma säästmisest ja ei teegi selliseid otsuseid ja nendele tõesti pole seda reklaami vaja...

I1: Samas mina läheks küll vaataks nende kodulehekülge kohe. Et mis seal on.

I2: Jaa, mis see minuraha.ee on.

MM: Aga lähmegi vaatame siis sinna kodulehele.

MM: Vaatame koos minuraha.ee lehte ja ma paluksin niimoodi, et kumbki teist äkki käsitleb hiirt ja te ise vaatate siin ringi ja kommenteerite kõva häälega, mis silma jääb, mis on tore, mis on segast, mis meeldib, mis ei meeldi. Et liigud ja räägid.

I1: Vaatan praegu minuraha rubriiki. See on siis eelarve tegemine, ma eeldan. See on siis see, et kui palju kuhu kulub. Säästmise kalkulaator... millele soovid raha koguda... laenukalkulaator. Suht asjalik tundub.

MM: Kas te olete varem käinud siin lehel?

I1 ja I2: Ei.

MM: See on tegelikult juba 2006. aastal loodud.

I2: Kas siia saab kasutaja ka teha? Ma vaatan, et siin on mingi logi sisse võimalus.

MM: Jah.

I1: Samas see tundub nagu nii... noh, et ma saan aru, et see on kasulik ja ma saan kasutada, aga ma ei tahaks nagu kuhugi internetti üles riputada oma kulutusi...

I2: Jah, seda küll.

I1: Et ma olen küll sisse logitud ja kõik, aga ikkagi ma ei ole ju kaitstud. Ma ei tunne, et ma olen vähemalt... kasulikud abivahendid, kalkulaatorid... euribori muutus, kindlasti ma vaataks seda, sest ma pole siiani hästi aru saanud, mis asi see on. Võrdlustabelid...

I2: Vaata hoiuseintresside võrdlust.

I1: Hoiuse intresside kulu, oota... kui suure summa soovite hoiustada. Paneme 1000€. Okei, otsi. Oi kui kiiresti ta leidis. 0,15, issand, 0,2 on DNB, 0,4 LHV...

I2: See on küll kasulik asi.

I1: 0,4 Verso pank. Jaa, see on tõesti väga kasulik, nii palju tööd võtab kokku. Väga kihvt, see tundub küll lahe.

MM: Mhm.

I1: Seda ka vaataks, et mis need tingimused on vaata, et kus pakutakse krediitkaarti. Kuigi noh, samas, see on siuke asi, mida tegelikult ei tohiks väga üldse omada. Laenamine, pension, neid ikka vaataks...

I2: Kõik on suht selline... selgelt välja toodud.

I1: Jah, selline hästi puust ja punaseks tehtud. Trükitähtedes ja selline nagu... üli selline...

I2: Jah, hästi paljud, minu arust see Eesti.ee portaali näiteks, seal on sigrimigri ja... aga siin tundub, et kõik menüüid on hästi suured selged ja värvitoonid on hästi eristatud.

I1: Jaa, selline hästi ilus kodulehekülg on, hea disainiga. Mugav vaadata. Oih, kool.

I2: Oota, sinna peabki minema.

I1: Aa, kool. Noored oma rahaasjadest... aa see on nagu täitsa pisikesed?

MM: Vot ma ei teagi, kas see on gümnaasiuminoored või algkool.

I1: Algkool vist. Jaa, see on ka jumala kasulik. Laps peaks ju tegelt väiksest peale saama aru... see on see cashflow mäng, mis õpetab. Ja siis üks mees rääkis, et kui ta oma väikeste poegade mängis, mingi olid kuuraha või taskuraha saanud, et siis üks ütles teisele, et kuule ära ikka kuluta seda, et vaata kui sa paned seda kõrvale... et tegelikult juba väiksest lapsest saab tegelikult kasvatada seda...see on nagu huvitav tegelikult. Lähedaste kaotus...

MM: Kui te praegu vaatate seda... no selle keskkonna eesmärk on olla sõltumatu nõuandja abimees, siis kas teile tundub, et ta on sõltumatu?

I2: No ma ei näe siin otseselt kellegi reklaami...

I1: Pluss ta ei sarnane mitte ühelegi teisele asjale. Et ta ei sarnane mitte ühegi panga logole või midagi. Sest ravimite on ka vaata see, et kui ravimi reklaami tehakse, siis pannakse slaidshow samades toonides, mis ravimifirma...

MM: See on Finantsinspeksiooni tehtud keskkond.

I2: Kui ma üritaks siit midagi... see ei suuna mind kuhugi või kellegi juurde, et kui see oleks mingi smsraha.ee poolt ja siis teeme minuraha portaali ja üritame säästa ja samal ajal vilgub mingi kuradi smsraha reklaam seal üleval, et siis...

I1: Jah, ühtegi reklaami ei ole.

I2: Et selline ilus selge leht on.

I1: Innovatiivne ja valge taust, mis on hea vaadata.

MM: Okei, kui me võtame need klipid ja selle keskkonna, siis kuidas teile see kampaania kokku tundub? Mis oli hästi tehtud, mis halvasti, mida te teeksite teistmoodi? Et te ütlesite, et see üks reklaam jäi natuke segaseks, samas see keskkond meeldib...

I2: Võib olla kodulehel esmalt ei tundu midagi viga olevat, et selline väga arusaadav ja ilus. Aga võib olla kuna ma nendest reklaamidest pole midagi kuulnud ja seda kodulehte ma pole ka näinud, siis nad [kampaania korraldajad] peaks oluliselt rohkem suutma inimeste teadvusesse jõuda...

I1: Jaa, aga need reklaamid olid ka nagu liiga sellised, et inimesed on täiesti rumalad ja midagi ei tea. Võib olla võiks olla nagu nats intelligentsem reklaam, et näiteks et mul on natuke raha kõrvale pandud, et mis ma sellega võiks teha... või et iga kuu kulub raha ära, et kuidas seda parandada...

I2: See esimene reklaam oligi ju selline, et loogiliselt mõtleb inimene saabki aru, et see on irooniaga tehtud, aga see teine reklaam... see jättis täiesti ükskõikse sellise... ma ei tea, ma ei saanud aru, kas nad üritasid seal nalja teha või ei...

I1: Ta oli jah nagu irooniaga tehtud aga see võib olla see asi ei olegi... võib olla inimesed solvuvad selle peale. Et võib olla võikski olla mitte irooniaga tehtud reklaam.

I2: Need solvuvad, kes ostavadki 3 telekat 2 hinnaga...

I1: Jah, aga vaata, et need inimesed jõuaksid sinna, selle portaali, siis võikski olla selline reklaam, mis ei solva. Ma ei tea, ma ei kujuta ette, mis see oleks, ma ei ole mingi reklaami inimene, aga jah, natuke jah sellisem...

I2: Nojah, praegu ongi tegelikult reklaamide tegemine ju läinud selle peale, et pead inimesi šokeerima. Et siis nad vaatavad... et võib olla tavaline reklaam ei mõju.

I1: Või siis jah, mille peale praegu ka mängitakse, on see, et mingi kuulus inimene reklaamib mingit asja, näiteks vaata praegu on see perearsti reklaam, seal on kuulus näitleja.

MM: Jaa.

I1: Ja päris õde, päris perearsti õde.

I2: Jah, ei teagi, ei ole väga reklaamispetsialist...

MM: Nojah, ühesõnaga see reklaami kontseptsioon jäi natuke arusaamatuks.

I1 ja I2: Jah.

MM: Selge, võime selle osa lõpetada.

MM: Ja me oleme jõudnud lõppu. Lõpetuseks ma küsixin teilt, kuidas võiks rahatarkust noorte seas üldse edendada?

I1: Facebook, kus nad põhiliselt veedavad aega.

I2: Nojah, ma ei tea, võib olla ma ei ole nii Facebooki sõltuvuses, aga mina seal küll ringi ei vaata...

I1: No reklaami on seal ju nii palju...

I2: Nojah, ma ei ole kordagi vist klõpsanud ühelegi reklaamile. Minu arust nagu noorteni jõuavad kõik asjad vanemate kaudu ikkagi.

I1: No minu arust nagu... nagu ma enne ütlesin, siis noored 12, 15, 16, neil on koolis seda ainet vaja. Neile on koolis vaja sellist asja õpetada. Koolis on vähe finantsõpetust, seal ei ole sellist asja. Mingi majandusõpetus oli, kahtlane asi, aga mitte kuskil ei õpetata finantskäitumist. See peaks olema koolitund. Kiyosaki ütleb ka seda, koolis peab seda õpetama. Koolis mingi aine.

I2: Kasvõi kord kuus mingi...

I1: See võib ju a la olla üheksandas klassis...

I2: Kaheksas, üheksas klass. Ma arvan, et pigem peaks olema põhikoolis kui gümnaasiumis.

I1: Kindlasti.

MM: Seda enam, et gümnaasium ei ole kohustuslik, sest paljud lähevad peale põhikooli ka tööle.

I2: Jah, ongi, et siis ta jõuab nagu palju rohkemateni.

I1: Janoh, okei, meil on koolis seksuaalõpetus, see on küll otseselt tervisega seotud, aga... miks mitte finantsõpetus, mille pead läbima, sa pead aru saama, mis tähendab intress, mis tähendab laen. Sa võib olla ei teagi midagi, sulle võib olla pole kodus ka räägitud, kodus on võib olla isa samasugune, et ta ostab kaks telekat...

I2: Siis oleks nagu garanteeritud, et ta jõuab nagu kõigi inimesteni tegelikult... kõigi kooliealiste inimesteni.

I1: Jah, et sa võid loota küll, et perest tuleb... aga no mul on ka nii erinevad vanemad, ma arvan, et mu isa ostaks kolm telekat, kui mu ema teda ei piiraks.

I2: No vaevalt, et ta ostaks kolm telekat...

I1: No põhimõtteliselt ta on selline suht priiskaja.

I2: Ta ilmselt ostaks lihtsalt ebavajalikult kalli teleka.

I1: No ilmselt.

I2: Ega muud varianti tegelikult ei ole. Sa võid ju reklaamida telekas ja portaali teha, aga see ei too ju kogu seda kontingenti sinna, keda vaja.

I1: See peab olema selline kihvt asi, et noortele meeldiks. Koolis ei õpetata aga samas nagu noored inimesed õpetaksid ka. Et see oleks selline kihvt asi, mis noortele huvi pakub. Mis tänapäeva noortele huvi pakub ju? Issand, ma kõlan nagu vana inimene. Aga põhimõtteliselt onju, lapsed ei vaata enam telekat, nad istuvad arvutis ja mängivad mingeid arvutimänge... ma ei kujuta isegi ette, mida nad teevad.

Tegelikult nad ei näe isegi meediat, neile ei saagi reklaami teha.

I2: Nad teevad seitsme sekundi klippe.

I1: Jah, issand, see on nii õudne.

I2: Aga jah, kõige parem variant olekski õppeaine.

MM: Õppeaine koolis.

I2: Muud nagu... vanemate finantskasvatust võib ju kuskilt mujalt loota, et nemad räägivad, aga see ongi selline... võib olla keegi räägib, võib olla keegi ei räägi. Et... muudel viisidel noorteni jõuda on suht keeruline.

I1: Lapsed on nagu švammid ka...et kui sa oled juba vana, siis on see mis sul viga säästa, sa oled nii rikas ja blablabla, aga lapsed on nii švammid, nad võtavad hullult kuulda kõike. Võino mitte kõike, aga nad on nagu... neil ei ole mingit rahakäitumist veel võib olla tekkinudki väga, pole oma sissetulekut.

I2: Kui neile sellest õigel hetkel rääkida, siis võib olla jäävad tobedad harjumused tekkimata.

I1: Kindlasti mõne tekivad, aga ega see mööda külgi maha ei jookse.

MM: Okei ja siis ma küsin veel teie kohta. Et te mõlemad ütleksite oma vanuse ja hariduse ja tegevusala sinna juurde.

I1: 23, 5ndal kursusel, lõpetan kevadel proviisorõppe, siis saab minust proviisor.

I2: 28

I1: 27

I2: 8 (naeravad). Jah, mul on igakord vanusega probleeme. Magistrikraadi oman, energeetika valdkonnas ja töötan Eesti Energias kahe ameti peal, töödejuhataja ja sektorijuhataja.

Lisa 5. N22 intervjuu transkriptsioon

MM: Mina olen Maiken Mihelson, Tartu Ülikooli ajakirjanduse ja kommunikatsiooni instituudi kolmanda kursuse tudeng. Seda intervjuud viin läbi oma bakalaureusetöö raames, kus uurin noorte finantskäitumist ja –harjumusi ning minuraha.ee teavituskampaania vastuvõttu. Kuna allkirjastasid nõusoleku vormi, siis eeldan, et võime intervjuuga alustada.

II: Jah.

MM: Esimeses osas uurin su igapäevast rahakasutust ja tarbimist. Missuguseid finantsteenuseid sa kasutad? Finantsteenused on siis näiteks pangateenused ja...liisingud, laenud?

II: Ainult pangateenused.

MM: Mis pangateenuseid sa täpsemalt kasutad?

II: Internetipank...

MM: Kas sul on näiteks krediitkaart, deebetkaart...?

II: Aa, no mul on tavaline kaart, deebetkaart. Kaks tükki.

MM: Okei ja internetipanka kasutad ka?

II: Jaa.

MM: Aga kas sul on mingeid hoiuseid või midagi taolist?

II: Ei ole otseselt. Nagu ma kogun raha küll, aga eraldi kontole... aga see ei ole nagu mingi otsene teenus vaid ma lihtsalt kasutan selle teise panga kontot lihtsalt kogumiseks.

MM: Et sul on eraldi tehtud panka konto, kuhu sa kogud raha, aga see ei ole mingi eraldi hoius või midagi sellist?

II: Ei ole jaa. See on teises pangas ka, kui mu igapäevased pangatoimetused. Et igapäevane on SEB ja kogumise oma on Nordea. Ja seal mul enne euro tulekut oli mingi hoius... ja see kasvatas mingit üliväikest protsenti, aga nüüd pole enam.

MM: Miks sa selle ära lõpetasid?

II: See vist lõppes iseenesest või midagi ja nüüd ma ei ole midagi uut teinud.

MM: Kuidas sa igapäevaselt tunned, kas sul on raha piisavalt või on puudu?

II: Igapäevaselt tunnen, et on okei. Aga nagu, kuu lõpu poole, siis tunnen, et võib olla veidi on tight. Noh ja kui ma käin toidupoes, siis ma ikkagi vaatan hindu ja võib olla osasi asju ma ei osta selle mõttega, et need on võib olla liiga kallid või nii. Aga selles mõttes ma tean, et mis mu võimalused on ja siis on ikkagi okei. Päeva lõikes. Kui ühe päevana võtta.

MM: Aga kuidas sa käitud, kui sul raha on puudu? Näiteks kuu lõpus, mis sa siis teistmoodi teed?

II: No mul ei ole ühtegi korda juhtunud, et tõesti puudu jääks, aga kui ma näen, et raha hakkab vähenema, aga siis ma üritan... noh, mitte kokku hoida, aga soodsamaid võimalusi kasutada. Et näiteks siis ma söön soodsamas kohas lõunat või nagu... soodsamalt. Noh, näiteks ma ei lähe välja sööma vaid ma võtan toidu kaasa näiteks.

MM: Okei.

II: Ja siis ma üritan suuremad ostud jätta ka sinna, kui palk on juba üle tulnud. Näiteks ühe korra oli see, et ma maksin kommunaalid elukaaslasele siis, kui ma olin uue kuupalga juba saanud. Meil need kuupäevad kattuvad hästi.

MM: Kuidas sa oma rahaasju planeerid? Kas sa oled kunagi pidanud päevikut, pannud kirja kulud-tulud, eelarveid teinud?

II: Ma pean küll mingit rahamärgmikku, kuhu ma kirjutan kõik kulutused üles. Siis [vanemate kodust välja kolides] alguses ma plaanisin, et nagu vaatan, mis kategooriad tulevad – toit, lõuna, elamiskulud, hügieenitarbed, nosimine või noh, siuksed nipet-näpet suva ostud. Aga ma ei ole vahepeal teinud seda. Noh ma olen neli kuud eraldi elanud, esimene kuu tegin seda, et arvestasin kokku ja siis ma saingi aru, et kuhu kõik rohkem mingit mõttetut raha läheb. Aga nüüd vahepeal ma pole seda teinud, aga ma kirjutan ikkagi kõik üles.

MM: Aga pigem teedki peale rahakasutamist...paned kirja, mitte et sa enne teeksid?

II: Jaa. Ja... see ei ole otseselt seotud vist, et ma kirjutaksin ette, kui palju ma millekski planeerin, aga võib olla... et kogun nagu selle mõttega, et mingi teatud hulk summast läheb mingi teatud asja jaoks. Et noh, teatud summa on reisimise või käekoti või mingi sellise asja jaoks.

MM: Kas sa käid tööl ka?

II: Jaa, täiskohaga.

MM: Rohkem ma siin hetkel ei küsi. Lähme teise osa juurde.

MM: Kellega sa raha teemades nõu pead? Miks just nendega? Näiteks tahad hakata korterit üürima või mõtled mingile laenule, et kas sa tegutsed üksi või tahad veel kellegi arvamust kõrvale saada?

II: No vanematega räägin kindlasti, siis elukaaslasega. No kui võtta hüpoteetiline olukord, et ma tahaks korterit osta, siis ma võib olla küsiks kelleltki, kes on selles vallas tegev, nagu sõbralt või nii. Aga nagu eelkõige ikkagi vanemad, elukaaslane ja võib olla kõige lähem sõber.

MM: Aga miks just vanemad?

II: Sest nad on vanemad (naerab). Ma ei oska paremat põhjust öelda. Neil on nagu kogemust rohkem siukeste asjadega, nagu laen. Noh, mina ei ole ühtegi korda laenu võtnud, nemad on, seega ma saan nende käest uurida selliste asjade kohta.

MM: Aga ütleme, et kui sa tahaksidki laenu võtta, siis kas sa pangast ei küsiks nõu? Et pigem kõigepealt vanematelt?

II: Eino kindlasti kõigepealt keerutaksin ma seda mõtet oma peas, siis räägiks lähikondlastega ja siis kui asi läheb juba ametlikumaks, siis pöörduks panka. Aga mitte esimese asjana.

MM: Kust sa finantsteenuste kohta infot saad? Näiteks turul on head intressiga laenud või mingid uued investeerimisvõimalused ja nii edasi?

II: Palun korda küsimust.

MM: Küsimus oli see, et kust sa finantsteenuste kohta infot saad? Kui turul on mingid uued põnevad teenused, tooted, siis kas sulle jäävad need asjad silma meediast või jõuavad sinuni sellised asjad ka sõprade ja pere kaudu?

II: Ei, ma arvan, et meediast pigem vähem. Kuna ma hetkel ei plaani laenu võtta, siis ma ei märka eriti neid. Kui ma teadlikumalt sellesse suhtuks, siis ma kindlasti märkaks seda meedias ka rohkem. Aga kõige rohkem need panga uudiskirjad, vaata mis tulevad. Need ma lasen silmadega üle, aga väga pinnapealselt. Kui see puudutab otseselt mind, siis ma loen läbi, aga kui see on, et muudatused mingi panga... tööpäevades vms, siis ma isegi ei loe seda uudist.

MM: Kuhu sa ise pöörduksid, kui sa vajad rahateemadel abi? Mitte enam nõu, vaid abi.

II: Ma ei tea. Mul pole õrna aimugi. Siukses olukorras ilmselt juristi poole. Ma tõesti ei tea, mul pole olnud sellist olukorda. Ma guugeldaksin (naerab).

MM: Mis sa arvad, miks on vaja finantskirjaoskust? Finantskirjaoskus on hoiakute ja teadmiste kogum, mis aitab sul teha arukaid otsuseid, et oma rahalist heaolu tagada. Mis sa arvad, miks seda vaja on?

II: Et paremini hakkama saada. Nagu mina ei ole kindlasti selles valdkonnas väga pädev. Kui ma peaksingi hakkama mingeid selliseid valikuid tegema, a la mingi laenu võtmine või raha kuskile paigutamine, siis ma ei tea midagi sellest põhimõtteliselt. Ehk siis, noh võib olla võiks rohkem teada.

MM: Et inimesi ongi vaja harida, et kui nad hakkavadki võtma näiteks laenu, et siis nad oleksid natuke pädevamad selles?

II: Jaa, kindlasti. Siukses asjas kindlasti. Sest, ma ei tea, mulle tundub, et paljud võtavad laenu nii, et nad ei mõtle tegelikult, mis sellega kaasas käib vaid võtavad liiga kergekäeliselt.

MM: Okei. Selle osa oleme lõpetanud.

MM: Siis ma uurin sinu meediatarbimise kohta. Mis meediakanaleid sa jälgid ja kui tihti?

Trükimeedia, online meedia, raadio, telekas...

II: Telekat ma ei vaata, sest mul ei ole telekat. Siis raadiot ma kuulan ainult töölt, meil mängib vahel taustaks Klassikaraadio ja... umbes, kui ma autoga sõidan, vanematega, aga see on heal juhul üks kord nädalas väga lühidalt. Muidu ma raadiot ei kuula. Tööl ma loen Päevalehte ja vahel igavusest Õhtulehte või Delfit harva. Ma ei tea, ajakirjad lähevad ka siia alla?

MM: Noo, ma pigem mõtlen ikkagi igapäevast meediat, ajakirjad on ikka kuukirjad tavaliselt.

II: Nojah, siis see on kõik. Aa jaa, see Kesklinna Sõnumid või mingi see pealinna leht, selle ma viskan kohe postkastist minema.

MM: Miks sa seda ei loe?

II: Ma ei tea, mind ei huvita see.

MM: Okei. Kas sulle jäävad meediast silma finantsteemad ka? Näiteks kui sa loed lehti, kas sulle jäävad sealt finantsteemad silma, kas sa loed finantsteemalisi artikleid?

II: Ei, ei loe. Ei jää eriti silma ka. Peab olema väga tabav pealkiri, et ma seda uudist loeks.

MM: Vaatasin su päevikust ka, et see teema ei hakka silma eriti. Kui finantsteema on kaudselt mõnes muus artiklis sees, siis sa vist loed, aga puhas finantsteema sind vist ei liiguta.

II: Eiei. Aga kas... ma ei pannud ühtegi pealkirja täpselt, mis artiklit ma lugesin, aga kas sa vaatasid järgi ka, mis sa lugesid?

MM: Mulle ei ole see nii oluline, minu jaoks on tähtis see, et kas sa... kui sa hetkel ütled, et näiteks kui lehes oleks pensionifondide artikkel ja praegu tuleb sinu jutust välja, et see ei huvita sind, siis see ongi mulle piisav. Et sa olid päevikus kirjutanud, et sa lugesid, et Edgar Savisaarel tõstetakse palka, et siis see ei ole nii oluline, mis see artikkel täpselt oli. Et sellega oli kõik okei.

II: Okei.

MM: Nüüd ma saadan sulle kaks linki. Kuna ma uurin oma töös ka ühte teavituskampaaniat, minuraha.ee portaali kohta, siis selle teavituskampaania oli novembris ja ma saadan sulle kaks klippi. Need on kaks telereklaami, mis novembris jooksid telekas ka. Ma kõigepealt saadan ühe. (vaatab esimest klippi).

MM: Ütle, kui sa oled ära vaadanud ja siis ma saadan teise.

II: Nii.

MM: Ma saadan teise ka.

II: See mees on nii rõve, ma ei saa vaadata seda (naerab).

(vaatab teist klippi)

II: Okei nii, ma vaatasin mõlemat kaks korda.

MM: Nii, kas sa... kuigi see kampaania on juba mitu kuud läbi olnud, siis kas sa juhuslikult nägid neid reklaame?

II: Ei.

MM: Aga netis oli ka selle kampaania bannereid, neid nägid?

II: Hmm, ma ei oska niimoodi öelda. Ma guugeldan, vaatan, kas leian neid bannereid.

(guugeldab)

II: Ma arvan, et ma pigem ei näinud seda.

MM: Nüüd kui sa neid reklaame vaatasid, siis mis mõtteid need sinus tekitasid?

II: Esimest reklaami ma vaatasin sellepärast kaks korda, sest ma ei saanud pihta, mida nad sellega öelda tahavad.

MM: Kumb oli esimene?

II: Kaks telekat. Aga teine, sellest ma sain kohe aru. Ja ma... enam vähem okei, aga see ei olnud minu jaoks atraktiivne reklaam.

MM: Aga kuidas sulle selle reklaami teostus meeldib? Stsenaarium ja osalejad?

II: No see ei olnudki eriti... nagu liiga kirju oli ja inimesed sulandusid taustaga ühte ja podisesid midagi. Et selles mõttes teine reklaam oli veitsa parem kui esimene, seal oli kontraste rohkem. Diivani värv ja niimoodi, siis tuli esile, mis seal toimub.

MM: Aga mis selle reklaami sõnum sinu arust on?

II: No esimeses reklaamis oli see, et ei tasu osta midagi lihtsalt sellepärast, et see on soodne, et sellega võib kaasa tulla, noh seal oli see, et ma pole pabereid lugenud, aga võib igasugu huvitavaid asju välja tulla. Ja järelmaksu kohta oli ka midagi. Ja teises reklaamis oli see, et ei tasu raha soki sääride koguda.

MM: Kelle jaoks sellised reklaamid tehtud on?

II: No mulle nende reklaamide põhjal tundus, et see on vanemale sihtgrupile, aga oleks pigem võinud olla nooremale.

MM: Miks nooremale?

II: Sest nagu... no okei, see on hea küsimus. Selles mõttes, et teises reklaamis, kus raha koguti mööblisse, see oli 100% vanemate inimeste teema, sest noored inimesed pigem paigutavad oma raha, kuhu iganes, aga mitte nagu ümbrikusse või nii. Aga võiks pigem vist noortele olla, sest noored ju teenivad ja vanemaealised ju jäävad pensionile ja siis nad niikuinii ei tegele investeerimisega...

MM: Kui sa peaksid 1-10 seda hindama, kuigi kampaania on läbi ja sa ei saa tervikpilti, siis kui sa ikkagi püüad seda kampaaniat hinnata, kuidas see sulle tundub?

II: 10 on kõige parem?

MM: Jaa.

II: 3 või 4. Ütleme 4.

MM: Miks?

II: No veits lahja oli. Selles mõttes, et ma ei tundnud, et see kõnetab mind otseselt. Ja see ei olnud väga ilus. Et mulle meeldis kõige rohkem selle reklaami juures, kui see siil tuli seal lõpus. Seal oli konkreetne taust ja siis mees ütles, et minuraha.ee-s toimub.

MM: Mis sa arvad, miks selline kampaania vajalik on?

II: No et teadlikkust kasvatada. Nagu, kui ma poleks seda reklaami sinu kaudu näinud, siis ma isegi ei teaks, et selline portaal olemas on.

MM: Sa ei ole varem kuulnud sellest portaalist?

II: Ei.

MM: Okei, see loodi juba aastal 2006...

II: No nüüd olen ma siis teadlik (naerab). Kas ma olen ainus, kes ei tea midagi?

MM: Ei, tegelikult...paar inimest ütlesid, et nad on juhuslikult sinna sattunud, guugeldades midagi, aga põhimõtteliselt teadlikult ei olnud ise mitte keegi sinna sattunud. Ma küll küsisin seda juba, aga kes selle kampaania sihtrühm on?

II: No mulle reklaami põhjal tundub küll, et pigem 40+. Kuigi pildikeel oli küll siuke 60, minu meelest. Pildikeel nagu. Et võib olla oleks võinud olla natuke rohkem noortele suunatud.

MM: Okei, siit tuleb ka minu järgmine küsimus, et mis on hästi tehtud ja mida võiks paremini teha?

II: Hästi tehtud oli see lõpp ja mulle meeldis teises reklaamis see soki sääride kogumise näide, sest see on tegelikult hea näide. Ma ju kogun ise ka raha ja ma ei suuna seda kuskile rohkem kui teisele pangakontole, kus ta lihtsalt istub ja ootab, et ma seda kulutaks.

MM: Aga mida paremini teha saaks?

II: Noh, võikski ilusama reklaami teha.. mis püüab pilku rohkem ja nii.

MM: Okei, näiteks osatäitjate valik võiks.... säravam olla?

II: Jaa, näiteks see setting... jah, ütleme parem reklaamifirma või midagi sellist (naerab). Noh, ja ma mõtlen, et kui see oleks noortele suunatud, siis võib olla aktuaalsemad näited. Ma ei kujuta ette, kui relevant see on, aga ma usun, et paljud võtavad õppelaene või mingeid pisilaene. Noh, ma ei usu just, et SMS-laene, aga võib olla mingeid väiksemaid laene, autoliising kasvõi. Et siis [reklaamis võiks ka kasutada] aktuaalsemaid näiteid.

MM: Ma paluksin, et sa lähedki sinna minuraha.ee lehele. Kas sa saad seda teha?

II: Jaa, ma enne juba läksin kogemata ka korra.

MM: Ja siis ma tahaksin, et sa liigud seal lehel ringi ja räägid samal ajal kõva häälega, et mida sa teed seal. Mis sulle silma hakkab, kuhu sa vajutad, mida sa loed jne. Et sa nagu mõtled valjusti.

II: Okei, nooo.. ma vaatan, et siin on see pealkiri "Abimees rahaasjades". Siis siin on mingi totakas paks poiss, see ei ole eriti atraktiivne. Aga siin all on see mingi see... lehepuu või ma ei tea, kuidas seda öelda.

Noh, see kus... noh, sisukord või nii. See tundub, et on päris hea ja ülevaatlik. Oih, ma läksin kogemata nüüd kindlustuse peale, aga ma lähen tagasi. Nii, ma vaatan need ribad ka läbi. "Elusündmused", "Raha kasvatamine"... oo, "Kuhu säästud paigutada". No tundub, et see koduleht on mõõdukalt üles ehitatud.

MM: Mhm.

II: Et on nagu loogiline. Nüüd ma vaatasin "Noortele". Aa siin on mingi eraldi kool.minuraha.ee.

MM: See on vist natuke noorematele.

II: Jah, sest siin on Koit Toome pilt, nii et ma lähen ära (naerab).

MM: Jah, see on pigem põhikoolinoored, sina vist oled juba täiskasvanute kategoorias.

II: Siin on näiteks "Lähedase kaotus", see võib kasulik olla kellelegi.

MM: Mhm.

II: Nii, teenused. "Pangakaardid"... aa siin on vist, et mis kaartidega toimub. Seda ma ei vaata.

MM: Kuidas sulle see mees meeldib, kes on roosade lipikutega kaetud?

II: Mul ei ole sellist.

MM: Kui sa vajutad "Teenused", kas sul ei ole seal üht noormeest?

II: Aa, ma juba läksin "Pangakaartide" peale. Jaa, siin on jah see sama mees... ei, mulle ei meeldi see mees, ei meeldi see.

MM: Nii, mis sa veel vaatad?

II: "Investeerimine", mis on investeering, investeeringuvõimaluste võrdlus. Siin on päris palju investeeringuasju, aga ma ei vaata seda nüüd rohkem. "Pension"... pensionitest vist peaks rohkem lugema, sest ma olen väga... kidur selles vallas. Kuigi mul on pension.

MM: Jah.

II: Liisinguid ja laene ma ei vaata, sest neid mul pole. Nii, "Kui on probleem"... jälle mees, oh god.

MM: Ta figureerib kogu kodulehe ulatuses.

II: No see on tobe, et vaata see "Kui on probleem", siis seal kõikide valikute all on nool "Leia huvipakkuv teema", aga see kaob sinna punase riba sisse, aga see võiks vähe paremini olla kujundatud. Rohkem ruumi või midagi.

MM: Mhm, nõus.

II: Aga probleemilahter tundub ka päris huvitav.

MM: Kas veel jääb midagi põnevat silma?

II: Eino, ma vaatan need kõik läbi.

MM: Aa.

II: "Kasulikud abivahendid", siin on neid ülipalju. No ma ei vaata neid praegu, sest mul pole näiteks õppelaenu või liitintress whatever, neid ma ei vaata.

MM: Okei.

II: "Mängud" (naerab).

MM: Lõpuks midagi huvitavat.

II: Ei, ma seda ka praegu ei klikki, aga võib olla mõni teinekord (naerab).

MM: Homme töö.

II: Kindlalt!... "Minu raha"... aaa siuke asi on SEB-s ka, mingi rahapäevik. Aga ma pole seda teinud, ma kirjutan vanakooli moodi paberile, vihikusse.

MM: Jah, siin saab ka teha, et teed mingi eelarve ja jälgid selle täitmist.

II: A jah, siin ongi prognoositud ja tegelik.

MM: Mhm, ja kui ma ei eksi, siis siin saabki teha nii, et sa teed oma kasutaja ja siis saad sisse logida, et sa ei täida avalikku keskkonda seda, vaid tekitad oma pesa.

II: Aa, siin on isegi säästmise kalkulaator. No ma ei tea, tundub päris asjalik. Tõenäoliselt parem kui vihikusse kirjutada, sest vihikus ma pean ise kokku arvutama... kuigi esimene kord kui ma seda tegin, siis mu elukaaslane arvutas minu eest. Sest ma ei viitsinud kalkulaatoriga arvutada ja ta on peast arvutamises hea, nii et siis tegi seda tema. No üldiselt mulle tundub, et see koduleht on päris hästi üles ehitatud ja põhjalik.

MM: Aga kuidas sulle tundub, kui sa vaatad vasakule äärde, siis sinna on kirjutatud, et minuraha.ee on erapooletu abimees rahaasjade korraldamisel. Kuidas sulle tundub, kas see keskkond on erapooletu abimees?

II: Eee, esialgu nagu tundub küll. Siin pole küll ühtegi "Swedbank toetab" või midagi sellist, ma ei näe küll ühtegi reklaami selle lehe peal. Aga see logo võib olla võiks veits suurem olla, seda ei märkagi siin otsas. Ja siilist pole üldse aru saada, see näeb välja nagu pomm.

MM: Aga üldiselt sulle jääb see leht...

II: Jaa, positiivne on.

MM: Me tegelikult hakkame lõppu jõudma. Ma küsiks sult mõned pikemad, filosoofilisemad küsimused. Esimesena, kuidas sinu arvates noorte seas üldse rahatarkust võiks edendada?

II: Issand... no ma arvan, et koolis peaks sellega alustama...

MM: Mis vanuses siis näiteks? Põhikoolis, keskkoolis, algkoolis?

II: Põhikoolis põgusalt juba, et kui lapsed hakkavad taskuraha saama, siis nad oskaksid hinnata oma kulutusi, mitte nii, et nad ostavad 500 krooni eest Fizzy Pez 'e.

MM: Mulle meeldib, et sa kroonides räägid (naerab). Aga ühesõnaga, et koolidesse võiks tuua mingil kujul finantshariduse?

II: No põhimõtteliselt küll jah, aga see võiks olla nagu... easy, või kui ma mõtlen nagu tagasi oma kooliajale, siis minul ei olnud ühtegi majanduse tundi. Minu õel, kes praegu on 17, tal on. Meie vahe on see, et mina käisin humanitaarklassis, tema käib reaalklassis. Neil on majanduse tund, valikaine või midagi sellist. Et minul selles vanuses ei olnud sellist valikut ja ma arvan, et ma ei oleks võtnud ka seda, kui mul oleks selline valik olnud, aga vähemalt see oleks olemas olnud, kui mul oleks huvi olnud selle vastu.

MM: Aga miks sa ei oleks seda võtnud?

II: No sellepärast, et mul olid ja siiani on teised huvid. Et ma oleks eelistanud mingeid... kui on nagu nimekiri valikainetest, siis ma oleks eelistanud neid, mis mind reaalselt huvitavad, mitte neid, mis võivad veits kasulikud olla. Aga ma arvan, et seda võiks juba põhikooli alguses teha...

MM: Aga see võiks siis olla kohustuslik või valikuline?

II: Jah, see võiks olla kohustuslik, aga kergem või nii... et näiteks a la mingi teatud periood klassijuhataja tundide asemel, käiakse rääkimas ja... mingis huvitavas formaadis, mitte et sul on õpik ja õpetaja, vaid kuidagi interaktiivselt.

MM: Kas sul on mõni mõte veel lisaks koolile, kuidas noori saaks finantsmõttes targemaks teha?

II: Panga kaudu ma arvan ka, sest kõigil on ju tegelikult pangakaart. Ja pankades on 1100 paketti ka, midagi sellist, et siis võib olla sõltuvalt sellest paketest, mis sa oled endale valinud... või siis kui sa liitud mingi pangaga, teed pangakaardi...

MM: Aga see oleks siis suunatud noortele? Või kui 60-aastane teeb omale pangakaardi...

II: Ei, talle võiks ka, sest pärast ta ostabki omale teleka, sest ma sain 2 tükki odavalt.

MM: Siis sa võiksid mulle anda kolm soovitusi, kuidas noor inimene võiks oma rahaasjadega targemalt hakkama saada? Mida ta võiks teha, et tal säiliks raha kauem?

II: Issand...mitte teha mõtlematuid kulutusi ja impulss oste. Näiteks, et ära mine näljasena poodi. Või ära mine riidepoodi enne seda, kui sul on mingi üritus tulekul. Nagu selle mõttega, et ma nüüd ostan omale mingiks peoks uue kleidi või midagi taolist. Sest see on tegelikult tühi kulutus. Siis... jälgi raha kulutamist väljas käies. Nagu et kui sa lähed peole, siis raha kulub... mida rohkem sa purjus oled. (naerab)

MM: Ehk siis soovitus, et ära joo purju ennast.

II: Nojah, see on ka variant, aga näiteks, et võta mingi teatud summa kaasa, üle mille sa ei saa kulutada. Muidu on see, et järgmine päev sa saad aru, et sa oled oma poole kuu palga maha joonud. Noh, näiteks.

MM: Okei.

II: Ja siis... mis ma soovitsin, et ei tohi impulssoste teha...

MM: Kas sa soovitaksid näiteks paberile ka kirja panna oma kulutusi? Ja ka näiteks eelarve teha?

II: Jaa, nagu võib olla küll, et kui sul on mingi eesmärk, siis ma usun, et see aitab palju rohkem. Noh ma mäletan, et mul üks endine töökaaslane kunagi... ta alati kurtis, et tal ei ole võimalik reisil käia, sest ta ei saa raha kõrvale panna, aga ma arvan, et kui ta oleks võtnud selle endale kindlaks eesmärgiks ja

vaadanud üle, kuhu ta parajasti oma raha paneb... ehk siis uutele kleitidele, siis ta tõenäoliselt oleks võinud juba palju rohkem reisil käia. Et nagu, mingi eesmärk seada. Et kui sa tahad mingiks kindlaks asjaks koguda, siis tegutseda selle nimel. Ja noh, ma ei tea, kas see läheb ka selle alla, aga võimalikult palju ise süüa teha näiteks, sest tegelikult söömine neelab täiega palju raha. Kui sa käid õhtuti näiteks sõpradega väljas söömas, siis võimalusel pigem kutsuda sõbrad enda juurde, neile ise süüa teha või siis koos süüa teha või siis lõunad samamoodi kulutavad palju. Kuigi noortel vist on koolilõunad tasuta või midagi sellist. Kooli kohvikud on ka soodsad.

MM: Noor on... gümnaasiuminoor aga üliõpilane ju ka, aga okei. Ja siis ma palun sinu kohta infot ka ehk siis et sa ütleksid oma vanuse, tegevusala ja hariduse.

I1: 22, sisearhitekt, kõrgharidus.

MM: Väga hea, ma väga tänan intervjuu eest.

Lisa 6. N23a päevik

	Kuupäev	04.11.13	05.11.13
I osa (vabas vormis; võib kirja panna ka päeva jooksul kulutatud summa; pange kirja ka mõtisklused/arutelu d, mis raha teemal tekkisid)	Minu rahakasutus täna - mida ja kuidas? (Maksed, ostud, kulud, tulud); Mis mõtteid seoses rahaga tekkis?	Otsin omale Järve keskuses lõunasöögi, 5 eurot tundus veidi liiga kallis. Kandsin oma teiselt pangaarvelt igapäevasele Tõnise osa üürirahast (mis ta mulle paari kuu eest ette kandnud on) ja maksin ära üüri. Püüdsin selgitada korteri omanikule, et mõistlikum oleks, kui me maksaksime kommunaalid ise otse täpses summas, mitte ei kannaks neile umbmäärast summat, mida nad lubavad kunagi tasa arveldada.	Otsin lõunasöögi. Õhtul peale tööd käisin poes, ostsin võikamaterjali ja kohvi. Maksin trenni kuutasu.
II osa (vabas vormis; kindlasti kanda päevikuse ka see, kui meediast ei jäänud midagi silma)	Mis jäi silma meediast? [Kõik meediumid (TV, sotsiaalmeedia, trükimeedia, raadio, internet) ning mis seonduvad rahaga/finantsteenustega]	Silma jäi SMS-Raha telereklaam - ei tekitanu erilist emotsiooni. Minuraha.ee telereklaam - kohe ei saanud aru, mida reklaamitakse, mis pani reklaami lõpuni vaatama.	Hüpoteeklaenu reklaam Kristiine keskuse reklaamekraanil - "pank ei anna laenu, meie anname" loosung ei teikta just erilist usaldust, tekitab mõtte, et laenu võtavad maksevõimetud inimesed, kes hiljem oma tasumata laenu ja viivistega hädas on.

08.11.13	09.11.13	13.11.13
Otsin lõunasöögi poest - tuli umbes kaks korda soodsam, kui väljas süüa. Käisime Tõnisega õhtul buffee-õhtusöögil - Tõnis oli kindel, et tema sõi küll üle makstud hinna ja tekitab kohale suure kahjumi!	Otsin poest jäätist ja hambapastat. Õhtul hakkasin isale isadepäevaks kooki küpsetama ja olin õnnelik, et nii paljud vajalikud asjad kodus leidsid, poes tuli maksta alla 3 euro! Polegi vist ammu nii soodsat ostu teinud, tavaliselt on tunne, et alla 10 euroga pole võimalik enam poes käia.	Olin tööga seoses Tartus, kus klient ostis mulle lõunasöögi - vedas! Õhtul ostsin bussijaamast võileiva ja bussipileti - pilet õnneks kompenseeritakse, aga koos taksoarvetega alles järgmisel kuul - ilmselt saan selle rahata kenasti hakkama ja uue kuu alguses on lihtsalt hea üllatus! Sain kodus postkastist ka kommunaalide arve - 86 eurot ei olgi väga hull. Kontojääk on üllatavalt suur, arvestades, et pool kuud on juba praktiliselt möödas! Tore! Mõtlesin, et peaks midagi teisele arvele kandma, muidu kulutan ikkagi ära. Aga ei teinud seda veel. Vaatasin üldse veidi pikemalt Internetipangas ringi. Ka mu Digikassa (selline pangatoode, mis vaikselt kaardiga makstes sente ühelt arvelt teisele kannab) on tublistipaari kuuga 62 eurot kogunud!

Internetis jäi silma uudiste lehekülje all jooksunud minuraha.ee reklaam, aga midagi nii huvipakkuvat ei olnud, et oleks tekkinud huvi viidatud lehele vaatama minna.	Meediast ei jäänud midagi silma.	Meediast ei jäänud midagi silma.
---	----------------------------------	----------------------------------

16.11.13	17.11.13	18.11.13
Ostsin endale ja Tõnisele kinopiletid. Ostsin õhtul poest sõpradele veidi snäkke ja omale ja Tõnisele õlut ja siidrit.	Ostsin poest puuvilju - päris soodne. Arutasime Tõniseaga veidi tulevikuplaane - kas peaks suvel/sügisel auto liisima ja kas oleks aeg korterit vaadata või ei ole mõtet omale veel liiga palju kohustusi võtta. Suurt otsust vastu ei võtnud. Vahel tundub, et tahaks veel väike ja muretu olla - ennast jälle eelkõige üliõpilaseks pidada ja poole kohaga tööl käia. Arutasime ka mõtet välismaale tööle/kooli minna, aga jõudsime järeldusele, et ilmselt ei tähendaks sealsed suuremad palgad kallimate eluasemekulude kõrval ikkagi seda, et saaks meeletuid summasid (nt korteri sissemakset) kõrvale panna.	Ostsin lõunasöögi. Lubasin omale isegi mahla kõrvale! :D Õhtul käisin poest süüa ostmas ja tellisin netist läätsed, mis tähendas ligi 30eurost väljaminekut, kuid õnneks on nüüd jälle 3 kuud mureta. Telekas sattusin korraks peale Peeter Võsa saatele, kus järjekordne "vaene õnnetu" oli ennast SMS-laenudega lõhki laenanud. Kuidas ikka neid inimesi nii palju leidub? Või ju siis ei ole mõtet neid kümneid lugusid eetrisse lasta, kui see kellelegi hoiatusena ei mõju.
Meediast jäi silma vivus.ee reklaam, mis nägi oma rääkivate loomadega küllalt tobe välja (ja meenutas veidi Swedbanki oravaid)	Meediast jäi silma Monetti reklaam, mis oli kiirraenu kohta üllatavalt soliidne, ei tekitanud erinevalt teistele kiirraenupakkujatele muljet, et reklaami sihtgrupp on eluheidikud.	Tänavaposti küljes olid jälle need vivus.ee imelikud loomad.

22.11.13	25.11.13
Ostsin lõunasöögi.	Ostsin lõunasöögi endale ja kahele töökaaslasele (kuna ostime kolme peale hiinakast ja ei saanud eraldi maksta). Ühe raha sain juba tagasi ehk saan teise ka. Pangakonto on üsna tühjaks jäänud ikkagi, otsustasin, et hoian nüüd kuni palgapäevani (nädala pärast) kokku! Tõniseaga ka igal nädalavahetusel mõtleme, et peaks hakkama nüüd lõpuks ometi seda vaese tudengi elu elama - tegelikult saaks juba üksi toidu pealt päris palju kokku hoida. Aga samas, kui otsest eesmärki ei ole, siis on ikkagi raske koguda - niisama koonerdada pole ju ka mõtet.

Telekast nägin minuraha.ee ja Big Banki reklaame, olen mõlemat korduvalt näinud, ei tekitanud erilisi emotsioone.	Meediast ei jäänud midagi silma.
---	----------------------------------

Lisa 7. M22 päevik

Kuupäev	1,11	2,11	3,11	9,11
Raha	kulus 20 eurot toidu peale	käisin väljas söömas, kulus elukaaslasega kahepeale 27.9 eurot.	kulutusi ei olnud	Kulutusi ei olnud. Arutasime elukaaslasega isaga majas elamisega seotud kulusid ja jõudsime järelduseni et linnast väljas maal elamine on pigem kallim kui linnas elada.
Meedia	ei nainud finantsteenustega seotud reklaame	nägin telekast reklaami kiirlaenu kohta, algul vaatasin huviga sest reklaam ise oli hästi tehtud, kuid saades aru, et tegu on kiirlaenuga lülitasin teisele kanalile.	bussis sõites nägin mitut sms raha reklaami, mõtlesin, et kes küll oleks nii rumal ja võtaks selliselt laenu.	ei nainud finantsteenustega seotud reklaame

10,11	15,11	16,11	17,11
kulus 15 eurot söögi ja 10 kinoskaimise peale. rääkisin sõpradega autodest, et millist autot tasuks osta, uut või kasutatud. Jutu käigus hakkasin mõtlema, et väga oluline on ka jääkväärtus ja sellega tuleb auto soetamisel arvestada	Kulutused: poest toidu ostmine 26.08 eurot, linnas joomas 15.40 eurot finantsteemadel ei arutanud/mõelnud	Kulutused: poest toit 15 eurot, alkohol 5 eurot, uued püksid 19.80, kinos kommid 9.76 Arutasin elukaaslasega, kas anda umbes aastaks ajaks laenu summas 2000 eurot. Intress oli hea ning arvasime, et saame üüri, kommunaalid ja muu makstud ning otsustasime laenu anda.	Kulutused: 7.64 Finantsteemadel ei mõelnud/arutanud
nägin auto24 portaalis swedbanki reklaami lihtsa laenu võtmise kohta, olin huvitatud ning lugesin täiendavat infot ka swedbanki kodulehelt Telekas nägin reklaami Vivuse finantsteenuste kohta, erilist huvi ei tärpanud, sest ei näe sellise väikelaenu võtmisel mõtet. Intress on liiga suur ning sellise väikese summa jaoks tasub pigem järgmise palgapäevani oodata. Rääkivad loomad ei tekitanud ka erilist emotsiooni	Nägin Tallinnas prügikastidel reklaame Vivus'e finantsteenuse kohta.	Nägin Tallinnas prügikastidel Vivuse reklaame Powerhit raadiost kuulsin SMS raha reklaami.	Telekast nägin Vivuse reklaami.

22,11	23,11
Kulutused: 25.23 poest toidu ostmine. Finantsteemadel ei rääkinud	Kulutused: 17.4 väljas söömise ja joomise peale. Arutasin Janusega suvel reisile mineku plaane, rääkisime reisi umbkaudsest eelarvest.
Nägin veebis reklaami laenuvahetusportaali kohta - raha24.ee	Prügikastidel nägin Vivuse reklaame

Lisa 8. M23 päevik

Kuupäev	Teie sissekanne	
Minu rahakasutus täna - mida ja kuidas? (Maksed, ostud, kulud, tulud); Mis mõtteid seoses rahaga tekkis?	10 november. Rahakasutus täna: põgiline väljaminek oli täna toidu ostmisel. Summa kokku oli umbes 8 eurot. Mõtted seoses rahaga: süüa ostes hakaksin mõtlema, et miks üks publi praad maksab 6.50 € arvutasin selle peas kroonidesse ja kuidagi liiga suur summa tuleb. Kuna sõber on mulle ka parasjagu sellise summa võlgu siis meenutasin kuidas selle laenamine käis... tore on teada, et inimesed tunnevad muret, et ikka kiiresti võlg tagasi maksta ja et kas teine saab ikka hakkama, kui järgmine päev kohe seda summat tagasi ei maksa. Hea on teada, et vähemalt hetkel sellise summa laekumist näljaohus ootama ei pea.	12 november. Täna rahakasutus - põhiline väljaminek jällegi toidu ostmisel ehk lõuna kohvikus u 4€. Mõtted seoses rahaga - Kuna mõn iaeg tagasi tegelesin koolis kaasusega, mis hõlmas liisingulepingute teemat, siis mõtisklesin ise tulevikus autoostu teemadel ning arutlesin kuidas sellist ostu oleks kõige targem sooritada. Kas valida kapitalirent või kasutusrent. Jõudsin arusaamale, et liisingulepingu lõppedes tahaksin saada ikkagi auto omanikuks ning seega tundub vähemalt hetkel mulle kapitalirent mõistlikuma lahendusena.
Mis jäi silma meediast? [Kõik meediumid (TV, sotsiaalmeedia, trükimeedia, raadio, internet) ning mis seonduvad rahaga/finants-teenustega]; mis mõtteid sellega seoses tekkis?	Meediast jäid silma telereklaamid igasuguste nõ rahateenuste kohta. Küll pakutakse sms laenu ja kõikvõimalikke väikelaenu ja järeelmaksuvõimalusi. Huvitav on vaadata, kuidas sms laenu reklaamid visalt püsivad teleekraanil vaatamata tarbijakrediidi regulatsiooni karmistamisele, mis peaks sellist laenamist oluliselt piirama. Loomulikult sisaldavad need reklaamid ka hoiatust tarbijale, kuid kas see ka reaalselt mõjub on kaheldav. Ainult rahva nõ hoiatamisele suunatud reklaame sh minuraha reklaami ei näinud kordagi. Eriliselt jäi silma üks järeelmaksu võimalust pakkuv reklaam mööbli poest. Eriline oli see seetõttu, et järeelmaksu intressiks oli märgitud 0% mis tähendab ju sisuliselt, et inimene saab eseme sama hinnaga, mis poest kohe ostes aga võib nüüd kasutada mugavat igakuist väikest makset. Mõtlesin pani see reklaam just sellest aspektist, et kas see saab tõesti nii olla või on reaalselt ostu sooritama minnes mingid nõ üllatused, mis intressi ikkagi kehtestavad (väikeses kirjas tüüptingimused lepingus vms).	Sotsiaalmeediast jäid silma netilehtedel olevad rahateenuste reklaamid eesotsas kiirlaenu teenustega. Tundub, et sellise teenuse pakkujaid on stabiilselt aastatega jurude tulnud, mis on iseenesest kummaline arvestades selliste teenuste üüratuid intresse, mis minu hinnangul muudavad enamuse juhtudel laenu täies ulatuses tagasimaksmise üleüldse võimatuks. Ainus järeldus on, et inimeste võlavangalsse panek ning suurte intresside sissenõudmine katab teenusepakkuja kulutused juba enne kui saadakse tagasi kogu soovitud summa (ehk põhilaen + intress). Üheltpoolt näitab see teenusepakkuja pahatahtlikkust, sest ärikulud kaetakse juba suhteliselt varajases tagasimakse staadiumis ehk võlgnik maksab laenatud summa ja natuke veel pealegi tagasi. Kuid kuna sellega asi ei piirdu ja intresse tuleb tasuda veelgi enam siis ei olegi inimestel võimalik võlast vabaneda. Samas peab siinkohal tõdema ka tarbija rumalust, kes oma tarbimisega soodustab ise säärase

		kuritarvitavate ettevõtete esilekerkimist, kes tulevadki turule rumalatelt inimestelt kerget raha korjama.
--	--	--

Teie sissekanne			
<p>16 november. Tänane rahakasutus - täna õnnestus kulutusi vältida. Tõenäoliselt ikka sellepärast, et nädalavahetus möödub vanematekodus. Mõtted rahast-huvitav arutelu sõbraga palkade vahest eestis ja austraalias. Kuidas on võimalik, et seal nii head palgad on? Kas kõrgemad palgad eestis ja palgalõhe vahe lihttöölistel ja spetsialistidel vähendaks pingeid ühiskonnas tervikuna, mis kasvataks rahva heaolu ja edendaks majandust või hoopis demotiveeriks andekaid pingutama, kui palju vähemaga on võimalik saada normaalne palk kätte?.</p>	<p>17 november. Tänane rahakasutus - raha kulus söögile ja joogile ning tankisin täis auto bensiinipaagi. Seega võis päeva kulutuste summa olla u 100€. Tankides tabasin ennast tavaliselt mõttelt, et miks see bensiin ikka nii kallis on. Tagastasin ka taarat, millega oli üksjagu jändamist ning tasu selle eest tuli 16€.</p>	<p>18 novemebr. Tänane rahakasutus - rongipilet u 6 eur, söök u 5 eur ja poest söök, jook u 5 eur. Seega oli päevane kulutus ligikaudu 16 eurot. Kuna käisin praktika vestlusel siis mõlkusid peas mõtted, milline võiks tulevikus büroos töötades palk olla. Kuna kurakaaslaste juttudest on käinud läbi summa 1300€ kuus, siis hindasin kuidas see kataks mu praeguseid elamiskulusid ning jõudsin järeledusele, et praegused kulud katakse see ilusasti ära kuid arvestades tuleviku lisakohustusi - nt pangalaenu haldamine siis võib olukord natuke kitsaks minna.</p>	<p>20 november. Tänane rahakasutus - poest toiduostmine 32€, lennupiletid suveks Slazburgi 230€ ja bussipilet Viljandisse 5.50€. Poes toidueest makstes tundub 32€ olevat suhteliselt tavaline summa eriti kui osta toitu pikemaks ajaks ette. Mõnes teises kontekstis on aga 30€ suurune summa suur, nagu näiteks lennukipiletite ostmisel on millegipärast iga lisa liigutus mis maksab, väga valuline. selle raha eest saaks nt endale lennukis koha valida ja ühe suure koti kaasa võtta. ometigi tundub selles kontekstis säärane kulutus liiga suur???</p>

Tänane meediaga kokkupuude oli eelkõige raadio kaudu väga vähe ka teleka kaudu. Pean tõdema et meelde/ kõrvu ei jäänud mitte ühtegi raha puudutavat reklaami. Samuti ei meenu tänavapildis nähtud reklaame, mis oleks propageerinud erinevaid rahateenuseid.	Telekast rahaga seonduvaid reklaame meelde ei jäänud, sest vaatasin telekat väga vähe aega. Raadiot kuulasin autoga sõites ning samuti ei meenu ühtegi raha reklaami. Nagu eelnevatel päevadel ei pannud ka täna tähele raha reklaame liikluses.	Kuna veetsin palju aega arvuti taga siis jäid silma delfi külgribadel jooksvad reklaamid, millest siis mõned reklaamisid ka rahateenuseid. Tuleb tõdeda, et väga erinevaid mõtteid seoses selliste reklaamidega ei teki - ehk peast käib läbi mõte, et kes see loll endale selle koorma kaela võtab ning uskumatus kuidas on võimalik sellistel teenusepakkujatel nii kaua kergemeelseid ära kasutada.	Sisuliselt jäi lennupileteid ostes meelde lennufirma pakutav võimalus osta lennukipiletid nõ järelmaksuga ehk tasude piletite eest väikeste osamaksetena. Sellise valiku kasutamisel oleks aga piletite hind, mis muidu oli 230€ tõusnud 50€ võrra, mis on absurdelt suur hinnatõus. See näitab väga hästi nõ rahateenuste sisu ja kui kulukad need tegelikkuses tarbijale on. Mujalt meediast ja tänavapildist reklaame meelde ei jäänud.
--	--	--	--

21 november. Tänane rahakasutus - söök u 5€ Kuna osalesin Ühinemiste ja omandamiste seminaril, kus oma osa oli ka investeerimisel siis tekkis mõtteid sel teemal, et kuidas leida erakapitali investeerimisfond e, kes aktsepteeriks ka väikeinvestori panust fondi. Mõtteid oli ka teoreetiliselt suures plaanis kuidas opereerida ettevõtet mis siuliselt ainult	22 novembe r. Tänane rahakasutus - ostsin kohvikus t kohvi ja suppi u 3€ rohkem kulutusi ei olnud. Täna ei mõelnud ki eriti rahakasutusele kuna kulutsused olid väga väikesed. Sellegipo	23 november. Tänane rahakasutus - šoppingutuur ehk ostsin riideid u 60. lisaks ostsin toidupoe juua ja viinamarju u 3€. Riideid ostes mõtlesin, et mis hulga ja mis kvaliteediga riideid ma siis selle raha eest saan. Tuleb tunnistada, et riiete hind on mõistlik ja kui ka kvaliteet osutub enam vähem normaalseks siis on selline väljamineks igati OK.	24 november. Tänane rahakasutus - rongipilet 4.50€ Rohkem kulutusi ei olnud. Mõtted rahakasutusest seonduvad tulevase korteriostuga. Arutasin oma elukaaslasega, kuidas oleks kõige mõistlikum korterit osta ehk kuidas võtta pangalaenu, mida on vaja teha, et seda üldse saada ning kuidas suunata olemasolevaid ressursse nii, et need parimal viisil teenindaks tulevast pangalaenu.	25 november. Rahakasutus täna - Täna kulutusi ei olnud. Kuna koolis tegelesin pankrotiõigusega siis liikusid mõtted teemal, et kuidas jõutakse pankroti olukorrani ning kuidas sellistes kriitilistes situatsioonides rahalises mõttes käituda, et olukord ümber pöörata.

tegelebki erakapitali investeringutega ehk omandab osalusi ettevõtetes lootuses, et ühingu väärtus kasvab ajas ja investering tasub ennast ära.	olest võiks välja tuua vestluse isaga aasta kulutsute teemal. Ehk kui palju peab teenima, et säilitada praegust normaals et elustanda rdit.			
Tarbisin täna sotsiaalmeediat minimaalselt ning seega ei jäänud silam rahateensute reklaame. Samuti ei näinud neid tänavapildis.	Täna ei jäänud silma ega kõrva ühtegi rahateenuse reklaami.	Täna jäi tänavapildist silma rahateenuse reklaam, mis paiknes ostukeskuses. Loomulikult sellisest kohast ootakski isegi veel rohkem selliseid reklaame, et inimeste kulutusi poes julgustada.	Täna puutusin meedias kokku "minuraha" kampaaniaga ehk telereklaamiga. Su nägu kõlab tuttavalt vaheajal. Rõõmustav on teada, et lugematute kiirlaenu teenuste kõrval kerkib esile ka keskkondi ja kampaanijaid, mis tutvustavad inimestele rahateenuste kasutamise riske ning üldlõpet harivad rahakasutuse teemadel. Sellised keskkonnad koos muude palgakalukulaatorite ja maksumaksjate abistavate lehekülgedega muudavad riskantsed rahateenused tarbija jaoks ohutumaks ning kahtlemata aitavad inimestel pääseda nõvõlavanglast.	Täna nägin telekas reklaami, mis pakkus laenu võtmise võimalust. Reklaam oli iseenesest kummaline, sest seaduse järgi on ettevõtted kohustatud reklaamides hoiatama tarbijaid laenu ohtude eest. Lõppkokkuvõttes tähendab see seda, et alguses hoiatatakse ja öeldakse, et ei peaks laenu võtma ja siis kui see kohustuslik osa möõdas on räägitakse ikka, et tegeleikult peaks laenu võtma ja kui headel (loe halbadel) tingimustel see konkreetne pakkuja seda võimaldab. Tarbijani jõuab seega selline segapuder, mis saadab vastakaid signaale ning ausaltõeldes ei kõla tõsiseltvõetavalt.

Lisa 9. N23b päevik

Kuupäev	26.03.2014	28.03.2014	29.03.2014
Minu rahakasutus täna - mida ja kuidas? (Maksed, ostud, kulud, tulud); Mis mõtteid seoses rahaga tekkis?	Apteegis - ravimid, toidupood - kulutused umbes 10 eurot, valisin soodsamaid tooteid, mis olid kampaanias, aga tooteid, mida oli kindlasti koju vaja ja mille hinda otseselt ei vaadanud, nimekirja seekord kaasas polnud.	Kulutused toidupoes, kohvikus, abakhanis kokku umbes 15 eurot seekord olin toidupoes konkreetse nimekirjaga, mis retseptist üles kirjutasin, abakhanis ka konkreetset asja ostmas, mitte niisama emotsiooni ost	Toidupoes - nimekirjaga, kuna küpsetasin külla minekuks koogi kaasa. Tellisin kolmeks kuuks Eesti Päevalehe, kuna tuli pakkumine, kolm kuud 15 eurot, poole soodsam kui tavatellimusega. Arutasime elukaaslasega, kas ikka hakkaksime lugema ja kas tasuks, mõtlesin veel paar päeva ja siis tellisin ära. Päeva kulutused keskmiselt 40 eurot.
Mis jäi silma meediast? [Kõik meediumid (TV, sotsiaalmeedia, trükimeedia, raadio, internet) ning mis seonduvad rahaga/finants-teenustega]; mis mõtteid sellega seoses tekkis?	Vaatasin koju tulnud kaubamaja osturalli reklaami ja uurisin, kas midagi oleks koju vaja, mõned asjad tundusid vajalikud, kuid tavaliselt ei püsi meeles, et minna või otseselt ei planeeri.	Tulevad emailile igasugused pakkumised, tavaliselt vaatan lähemalt reisipakkumisi ja mingisuguseid sooduspakkumisi, vahel isegi selle järgi ostnud reisi/lennukipiletid	Sotsiaalmeedias palju reklaame, kuid tavaliselt neid väga ei vaata, pigem peidan ära

31.03.2014	1.04.2014
Toidupoes ostsin vajalikud asjad, et suppi keeta. Lisaks mõtlesin, mida järgmine päev tööil süüa ja ostsin ka sinna kaasa.	Käisin sõbrannadega kohvikus, kus valisin küll koogi vastavalt väljanägemisele ja mis hea tundus. Väljas käies palun endale alati kraanivett panna, kuna Tartus on hea kvaliteediga vesi ja ei näe suurt mõtet pudelivee eest maksta.
Telefonile tulevad ka sõnumid reklaamide kohta, kui kusagil poes soodsamad hinnad või allahindlused on. Televisioonis vaadates näiteks saateid nagu Terevisoon või Ringvaade, siis vahel ikka tutvustatakse uusi tooteid, mis on huvitavad. Ei mäleta küll, et sellise reklaami järgi midagi ostma oleksin läinud.	

Lisa 10. M28 päevik

	Kuupäev	22.03.14	23.04.14	24.04.14
I osa (vabas vormis; võib kirja panna ka päeva jooksul kulutatud summa; pange kirja ka mõtisklused/arutelud, mis raha teemal tekkisid)	Minu rahakasutus täna - mida ja kuidas? (Maksed, ostud, kulud, tulud); Mis mõtteid seoses rahaga tekkis?	Käisin poes toitu ostmas. Ostud tegin tavapärasel ja igapäevaselt vajalikud (piim, leib, jogurt, juust jne.) Õhtul läksin ema sünnipäevale ja ostime talle poest kaelaehte.	Hommikul võtsin välja sularaha, et minna võistlustele (stardimaksud, litsentsid). Tükk aega kaalusin, kas kulutada 50 eurot, mis oleks pikas perspektiivis otstarbekam või soetada ühekordne litsents, mis maksab 10 eurot. Kuna ei teadnud, kui palju plaanis võistelda on hooaja jooksul, siis läksin odavama variandi peale. Õhtul võtsin veel välja raha, et maksta tenniseväljakute eest, mis on suhteliselt kulukas.	Päeva käisin lillepoest läbi ja ostsin koju kimbu tulpe. Kuna polnud seda tükk aega teinud, siis väga pikalt ei kaalunud. Olen ka iga kolmapäevane lotomängija ja tegin sellega seoses 5 eurose väljamineku. Olen järginud põhimõtet, et võidule tuleb võimalus anda ja seega on see iganädalane kulutus tavaliseks muutunud. Õhtul tellisime sööki koju. Iga nädal seda ei juhtu ja vahel võib seda lubada - peaasi, et mitte liiga tihti.
II osa (vabas vormis; kindlasti kanda päevikuse ka see, kui meediast ei jäänud midagi silma)	Mis jäi silma meediast? [Kõik meediumid (TV, sotsiaalmeedia, trükimeedia, raadio, internet) ning mis seonduvad rahaga/finants-teenustega]; mis mõtteid sellega seoses tekkis?	Avastasin, et SEB on oma internetipanga keskkonda muudatusi teinud ja selle kasutamise äärmiselt ebameeldivaks minu jaoks muutnud. Kuna mitu aastat olid asjad samad püsinud, siis tekitas selline äkiline muudatus teatud ebameeldivusi.		

27.03.14	28.03.14	30.03.14	01.04.14
Elukaaslane oli kodus haige ja käisin talle apteegist ravimeid ostmas. Hinnad tundusid suhteliselt kõrged, sest midagi nagu eriti ei ostnudki, aga arve tuli päris suur. Õhtul käisin toidupoes, et osta õhtusöögi tegemiseks vajalike toiduaineid.	Käisin uuesti apteegis, aga sain tunduvalt odavamalt hakkama, kui eelmisel korra..	Käisime kinos ja ostsin natuke söödavat ja joodavat filmi kõrvale. Mingit erilist emotsiooni see ei tekitanud :)	Kuna polnud tükk aega väljas värske õhku hingamas käinud, siis võtsime õhtul seljakoti selga ja läksime poodi hädapärseid toiduaineid ostma, et hommikul tee kõrvale midagi süüa oleks.

Lisa 11. N22 päevik

Kuupäev	28.märts - laupäev	29. märts - pühapäev	30. märts - esmaspäev	1. aprill-teisipäev
Minu rahakasutus täna - mida ja kuidas? (Maksed, ostud, kulud, tulud); Mis mõtteid seoses rahaga tekkis?	* toidupood MÕTTED: kas palk on juba tulnud? * kui palju on eelmise kuu kommunaalid	* turulkäik * toidupood * lillepoed (erinevad maitsetaimed + lillepotid) * kinopilet * popkorn MÕTTED: * turul käimise rahaline võit tavapoe ees * - 50% soodustus lillepottidele (igasugune soodustus üldisemalt) - paneb leebema pilguga hinnasilti vaatama / muudab suhtumist kuludesse * kui odavad on maitsetaimed ja nende ise kasvatamine vs. poest valmis kujul ostmine * kinos käik ja selle kõrvale näksimine e. popkorn+jook = päevaprae hind	Kulutusi pole MÕTTED: *raha säästmiseks püüan valmistada / võtta kodust kaasa kergeid snäkke a'la puuvili, kuivatatud õunad või pähklid * üür + internet maksta	* lõuna * toidupood * üüri maksmine MÕTTED: *igalpool võiks pakkuda tasuta/sümboolse summa eest kraanivett, ERITI lõunapakkumiste kõrvale * toidukaupades nišitoodete (nt laktoosi/gluteenitalumatutele, ökotooted jne) kõrged hinnad, vähene valik ja raskem kättesaadavus.

Mis jäi silma meediast? [Kõik meediumid (TV, sotsiaalmeedia, trükimeedia, raadio, internet) ning mis seonduvad rahaga/finants-teenustega]; mis mõtteid sellega seoses tekkis?	MIDAGI (nädalavahetusel lehti ei loe)	MIDAGI (nädalavahetusel lehti ei loe)	* tudengite rahastamise uudis @ Klassikaraadio = tudengitele võiks olla suuremad toetused, et vähemkindlustatamad ei peaks käima ülikooli kõrvalt täiskohaga tööl. Transporditoetus mitte linnas elavatele tudengitele võiks olla kõrgem * "Lingvisti" uudis @ EPL - tunnustus välismaal ja välisinvestorite liitumine. Tore, et eestlased millegi heaga on hakkama saanud, et välismaal seda märgatakse ja huvi tuntakse ja et investorid soovivad noori tegijaid toetada	MIDAGI
--	--	--	--	--------

2. aprill - kolmapäev	4.aprill - reede	5. aprill - laupäev
* lõuna * kosmeetik (igakuine kulutus) MÕTTED: kas peaks osturallilt läbi või mitte / kokkuhoid ehk teatud asjade allahindluse ajal ostmine a'la majapidamistarbed	* lõuna * toidupood * uus 3L pott *pesemis- jm hügieenitarvikud MÕTTED: *kui palju allahindlused TEGELIKULT meelitavad ostma, eriti nt toidukaupade osakonnas *kui suur lõhe on Eestis n-ö. klassivahedel ja mis aitaks seda muuta ? *kui väga mulle meeldib oma töö - kuigi ideaalis ma sooviksin palka saada 100.- rohkem, siis hetkel see mind ei morjenda ja mu igapäevaelu ei sega, pean lihtsalt rohkem kalkuleerima = kui oled rahul ja rõõmus sellega, mida sa igapäevaselt teed, siis raha ei ole enam nii oluline (ofc seni kuni baasvajadused on kaetud)	* sushi takeaway * kinopilet + karastusjook * trenni kuukaart MÕTTED: * hinnavadhed sõltuvalt asukohast * lillepoes valmis tehtud lihtsa kimbu pöörane hind * kuidas leida rahastust/toetusi, et minna välismaale ülikooli * restoranis söömise rõõmatult kõrge hind (lugesin artiklit Bocca Pescheriast @ Oma Maitse ajakiri)

<p>* Ministrite palgatõus @ Delfi *Edgar Savisaare (ja veel kellegi) ~100.- palgatõus @ EPL - ?!?!?! Mis toimub siin maailmas?!?!?! *Tallinlaste mitteteavitamine peatselt algavast Pärnu mnt remondist @ EPL - samal ajal enne valimisi kulutati meeletu summa avatavate mänguväljakute reklaamiks, aga linna ühte tuiksoont puudutavast kapitaalremondist, mis puudutab kõiki autojuhte ja sel marsruudil liikuvaid jalakäijaid, teavitatakse liiga vähe/ebapiisavate kanalite kaudu</p>	<p>MIDAGI</p>	<p>MIDAGI (nädalavahetusel lehti ei loe)</p>
--	---------------	--

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina _____ *Maiken Mihelson* _____
(*autori nimi*)

(sünnikuupäev: _____ 20.10.1991 _____)

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose
_____ *Finantsteenuste kasutamisharjumused noorte seas ja minuraha.ee teavituskampaania*
vastuvõtt _____

(*lõputöö pealkiri*)

mille juhendaja on _____ *Margit Keller* _____,
(*juhendaja nimi*)

- 1.1.reprodutseerimiseks säilitamise ja üldsusele kättesaadavaks tegemise eesmärgil, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace-is lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;
 - 1.2.üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tartu Ülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace'i kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.
2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.
 3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Tartus, __26.05.2014____ (kuupäev)